التعامل مع
وسائل التواصل الإجتماعي



محمد الجفيري

ماجستير في التخطيط الاستراتيجي HEC الفرنسية

مترو القادة الخط الأصفر شرق

دار صناع الابداع للانتاج والتوزيع



فريق عمل الكتاب

فكرة واعداد



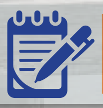


هذا الكتاب عمل جماعي، فبالاضافة إلى فكرة الكاتب الأساسية وإسهاماته في التأليف، هناك فريق عمل ساهم في الإعداد والتأليف والإخراج.



فريق البحث والإعداد الكتابي

أ/ عمرو صديق



تدقيق لغوي

أ/ سامح زكريا

أ/ حسام علام



فريق التصميم والجرافيكس

أ/ شيماء سيد

أ/ كريم علام

أ/ صالح چاهين

المحتويات

4

التعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي

5

التعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي

6

التعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي

مقدمة



مقدمة

الحمد لله الذي نور بجميل هدايته قلوب أهل السعادة، وطهر بكريم ولايته أفئدة الصادقين فأسكن فيها وداده، ودعاها إلى ما سبق لها من عنايته فأقبلت منقادة، الحميد المجيد الموصوف بالحياة والعلم والقدرة والإرادة، نحمده على ما أولى من فضل ونعمة، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، له الملك وله الحمد وهو على كل شيء قدير، شهادة أعدها من أكبر نعمه وعطائه، وأعدها وسيلة إلى يوم لقاءه، وأصلي وأسلم على النبي المختار صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم، أرسله ربنا ليعلم الناس الخير، ورحمة بعباده.

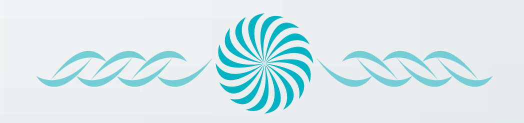
أما بعد...

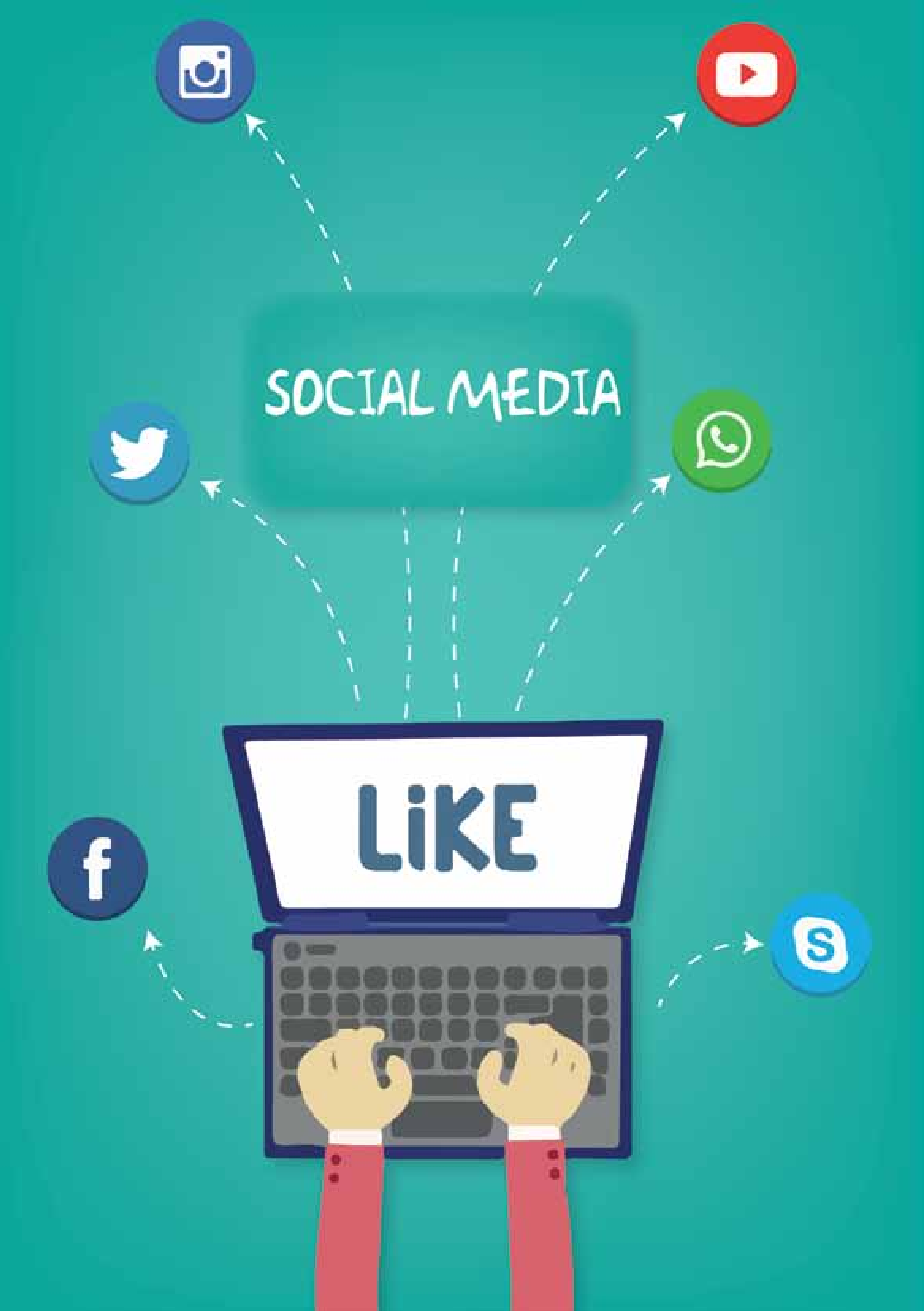
هدفي من سلسلة كتب مترو القادة هو تنمية مهارات القائد العالم الثري، وهذا الكتاب ينمي مهارة قيادية مهمة وهي مهارة التعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة واستخدماها للترويج ذاتك ونشر تخصصك. يبدأ مشوارنا في هذا الكتاب ابتداءا بالحديث عن الهدف، ما الذي تريده أيها القارئ؟

ما الإنجازات التي تريد أن تحققها، وهل هذه الإنجازات شخصية من أجل الشهرة فقط، أم أنها تخدم تخصصك وتنشر بها علم نافع؟ هل تريد فقط كثرة الذكر، أم أنك تريد أن تكون رائدا في تخصصك، وإليك الرجوع في كل الأمور التي تتعلق بتخصصك؟

الأمر لا يتعلق بمجرد تحقيق الانتشار والشهرة، بل هو أعظم وأكبر من ذلك، فالمشهورين كُثُر، ولكن ما الذي يميز فلان عن قرينه؟ إنه الشغف والجد والتعب والسعي، إنها الغاية وتحديد الهدف المراد تحقيقه والاجتهاد في الحصول عليه.

إذا علمت ذلك أيها القارئ، وأردت أن تشرع في تحقيق أهدافك والتي تتعلق بتخصصك، فنفتح لك أول الطرق التي تيسر لك طريقك إلى النجومية، وهي شبكات التواصل الاجتماعي.




SOCIAL MEDIA
LIKE

عن شبكات التواصل الاجتماعي



تسهل مواقع التواصل الاجتماعي التواصل والتفاعل بين مستخدميها، وذلك لأنه بإمكانهم أن يقوموا بنشر أفكارهم وصورهم ومقاطع الفديو التي يرون أنها قد تفيد الغير، وكذلك المقاطع الصوتية و أي شيء يود المستخدم أنه ينشره أو يُعرف به.

من هنا تبرز أهمية مواقع التواصل الاجتماعي، فهناك كم هائل من الناس يستخدمونها في حياتهم وبشكل يومي وشبه دائم، ومع اختلاف أعمارهم وتوجهاتهم وثقافاتهم، وقد استطاعت تلك المواقع أن تجمع كل هذه الفئات المختلفة من الناس في بيئة معينة، تسمح لهم بنشر أفكارهم وإبداعاتهم.

وحتى لا أشتت ذهنك أيها القارئ، فنحن في كتابنا هذا نحاول أن نصل إلى الطريقة المثلى لاستخدام مواقع التواصل الاجتماعية كوسيلة لنشر هدفك أو الترويج لتخصصك أو التعريف بمشروعك ومؤسستك، وجمع أكبر قاعدة بيانات سواء كانت هذه البيانات أفكارًا مماثلة وتصب في هدفك، أو أشخاصًا يتابعونك ويؤيدون فكرتك ومشروعك، أو مؤسسات تدعمك وتنشر العمل الذي تقوم به.

الموضوع شيق وممتع؛ لكنه شاق في بدايته، لاسيما إن لم تحسن التصرف وتتقن



الخطوات التي ينبغي عليك أن تتبعها لبناء هذه القاعدة، وسنبين إن شاء الله في هذا الكتاب السبل والطرق التي تضعك على بداية الطريق، وتستطيع بها أن تنطلق بمشروعك عبر عالم التواصل الاجتماعي.

لن نكون مبالغين إذا قلنا أن مواقع التواصل الإجتماعي هي الاختيار الأمثل إذا ما أراد أحد لأن يروج لشركته واختصاصه، ولكن كيف هذا؟



أرقام مهمة

إذا نظرنا إلى هذه الإحصائية والتي قامت بجمعها «مجلة محرك البحث» عن حجم النمو في قطاع وسائل التواصل الإجتماعي، وذلك عن طريق ثلاث أبحاث الأول عام ٢٠١١، والثاني عام ٢٠١٣، وآخرها عام ٢٠١٥.

وتظهِّر الإحصائية أنه بين عامي ٢٠١٠ و ٢٠١٥ أصبح عدد مستخدمي موقع (لينكد إن) ٩٧ مليون مستخدم، وموقع (بنتريست) نحو ١٠٠ مليون، وموقع (سناب شات) حوالي ٢٠٠ مليون، في حين يقترب عدد مستخدمي (تمبلر) من ٢٣٠ مليونا!!!

أما (تويتر) فيصل عدد مستخدميه إلى ٣١٦ مليونًا، في حين يصل عدد مستخدمي (غوغل بلس) إلى ٣٤٣ مليونًا، أما موقع (إنستاغرام) فيصل عدد مستخدميه إلى ٤٠٠ مليون.

والمدهش أن موقع يوتيوب يقدر عدد مستخدميه أكثر من مليار مستخدم، في حين يتجاوز عدد مستخدمي الرائع فيس بوك ١٫٥ مليار مستخدم.

إحصائيات ٢٠١٦م

سكان العالم
على مواقع التواصل الاجتماعي

3 مليارات مستخدم للإنترنت عالميا
يشكلون نحو 45 % من سكان العالم

2.1 مليار شخص
لديهم حساب في مواقع التواصل الاجتماعي

1.7 مليار شخص
لديهم حساب نشط بمواقع التواصل الاجتماعي

0 | 1 مليار | 2 مليار | 3 مليار | 4 مليار | 5 مليار | 6 مليار | 7 مليار

sky NEWS عربية

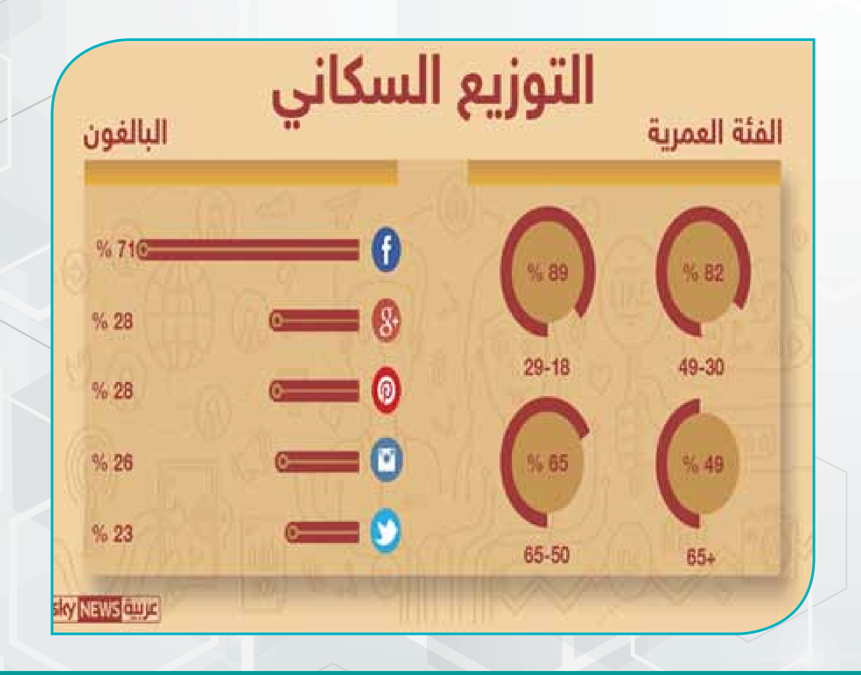
قام موقع سكاي نيوز بعمل دراسة خاصة عن مواقع التواصل الاجتماعي، وذلك في عام ٢٠١٦، فأثبت فيها أن هناك ثلاثة مليارات مستخدم ومستخدمة للإنترنت عالميًا، أي ما يمثل ٤٥٪ من سكان العالم، وأن ١, ٢ مليار شخص لديهم حسابات



على مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة، وأيضا ٧ , ١ مليار شخص لديهم حساب نشطة بمواقع التواصل الاجتماعي.

أيها القارئ، هذه الأرقام التي تراها الآن ليست بالقليلة، بل هي كتلة عظيمة جدا تمثل تقريبا نصف العالم!

وقد لا تدرك أهمية هذا الأمر، فهيا بنا ننظر على أرقام ونتائج أخرى



في هذه الإحصائية ووفقا للتوزيع السكاني، ثبت أن نسبة البالغين من مستخدمي (فيس بوك) تصل إلى ٧١ بالمائة، مقابل ٢٨ بالمائة في (لينكد إن)، و(بنترست) و٢٦ بالمائة في (إنستاغرام)، و٢٣ بالمائة في (تويتر)

ومن ناحية أخرى فإن الفئات العمرية لمستخدمي مواقع التواصل الاجتماعي أكثرها من الشباب، حيث أن ٨٩ بالمائة من الشباب الذين هم في الفئة العمرية بين ١٨عامًا و ٢٩ عامًا، هم من مستخدمي تلك المواقع، وأن ٨٢ بالمائة لمن هم بالفئة العمرية بين ٣٠ عامًا و ٤٩ عامًا يستخدمون تلك المواقع، وأن ٦٥ بالمائة ممن تتراوح أعمارهم بين ٥٠ عامًا و ٦٥ عامًا هم من مستخدمي مواقع التواصل الاجتماعي، وأخيرا من تتجاوز أعمارهم الـ ٦٥ عامًا فإن ٤٩ بالمائة منهم هم من مستخدمي مواقع التواصل الاجتماعي.

إذا فالأمر جد مهم، والمسألة-لمن أراد أن يصل إلى هدفه ويحقق أمله المنشود- ليست مجرد حساب شخصي على موقع من هذه المواقع، وإنما هي قاعدة ينبني عليها الكثير من القرارات، ووسيلة يتوصل بها إلى الغاية المرجوة.

أهمية تواصل القادة مع جمهورهم على مواقع التواصل الاجتماعي

تنفق المؤسسات والشركات التجارية أموالًا طائلة من أجل خلق علامة تجارية لمنتجاتها، وكما تقوم المؤسسات بذلك، ينبغي على كل قائد في مجاله أن يقوم بالأمر ذاته، وأن يقوم بتطوير ملفه الشخصي على الإنترنت، وأن يحقق لنفسه علامة تجارية خاصة به ومميزه له، هذه نقطة غاية في الأهمية وقد أفردت لها مساحة كبيرة في كتابي الذي تم إصداره تحت عنوان «كيف تصبح خبيرًا دوليًا»، وهو مُتاح مجانًا على موقع مشروعي الخاص المسمى بـ «مترو القادة» www.leadersmetro.com

فأنت كقائد عندما تنوي الاجتماع بمجموعة ما، فإن أول ما يعير انتباههم هو البحث عنك على محرك البحث «جوجل»، وفي أعقاب ذلك، يبدأون في تكوين أول انطباعاتهم عنك، ومن هنا نشأت أهمية فكرة مبادلتك المعلومات مع جمهورك ومتابعيك، وأن تبرز لهم ملامح شخصيتك بكل سلاسة.

ومن المعروف أن قدرة القادة على التأثير في الآخرين تستند بشكل كبير على إمكانية تطويعهم وتوجيههم من خلال استخدام سلطتهم والقوة الممنوحة

لهم، لكن مفهومًا جديدًا عن القيادة بدأ في الظهور، وهو مايُعرَف بإسم «القيادة الديمقراطية»، فقد بات القادة أكثر انفتاحًا وتواصلًا مع الجمهور، وتزايدت رغبة الناس في رؤية قادتهم على وسائل التواصل الاجتماعي، وهو ما أظهرته الدراسات الحديثة التي تشير إلى أن المدراء التنفيذيين الحاليين هم الأكثر تأثيرًا نظرًا لانفتاحهم على الاستماع للآخرين ومتفاعلين معهم .



كما تتضح أهمية التواصل مع جمهورك عبر وسائل الاتصال المختلفة في كون أنك تصبح أنت المسيطر على المعلومات التي يتم تداولها عنك في وسائل الإعلام الإلكترونية، وهذا أمر ضروري لشخصك وعملك.

أما الهدف الأساسي والرئيسي من وجود حسابات شخصية لك على مواقع التواصل الاجتماعي، فهو بالقطع توفير منصات إعلامية واسعة الانتشار، سهلة وسريعة، غير مكلفة، ولا تتطلب إجراءات تحضيرية، يمكنك من خلالها الترويج لذاتك وعرض أفكارك المهنية ونقلها لأكبر قاعدة جماهيرية تستهدفها في أي مكان بالعالم، فكل ما عليك هو أن تمتلك حسابات شخصية على تلك الوسائل.

كيف تنشئ شخصية إلكترونية للقائد في مجالك

في البداية، يجب عليك كقائد تحديد صورتك الشخصية والانطباعات التي تريد تكوينها عنك لدى متابعيك، بحيث تناسب مشروعك أو نشاطك الذي تنوي الترويج عنه، وبعد ذلك اتبع خطوات إنشاء حساب قيِّم لك في كل الوسائل التي تراها مناسبة لتحقيق هدفك.

كما ينبغي عليك أن تمتلك موقعًا شخصيًا خاصًا بك، تقوم فيه بعرض تفاصيل حياتك المهنية، سيرتك الذاتية، أهم إنجازاتك، رؤيتك، رسالتك، مبادئك، أهم أهدافك وطموحاتك المهنية، وعليك التنبه لضرورة وأهمية ربط موقعك الشخصي بحساباتك على مواقع التواصل الاجتماعي، فذلك من شأنه التعريف بك بصورة أكبر وتعزيز انتشار أفكارك ومنتجاتك.

كيف تبدأ تحسين صورتك كقائد على الإنترنت

في البداية قم بالبحث عن اسمك على جوجل، وعندما تستخرج نتائج البحث وتحللها، ابدأ بتطوير صورتك الشخصية، فإذا كانت الأخبار المنشورة عنك قديمة ولا تخدم هدفك، فإما أن تغيرها أو أن تتخلص منها، وعليك البدء مباشرة



بالتدوين ومشاركة ما تريده مع الآخرين ليتابعوا مستجداتك شريطة أن يكون ذلك متوافقًا مع مجالك وتخصصك.

أخلاقيات التعامل مع شبكات التواصل الاجتماعي

عليك أن تعلم عزيزي القارئ أن هذه الشبكات ليست شرًا محضًا وليست خيرًا محضًا، ولكن الأمر بحسب ما تعرضه من محتوى وما تنشره وتدعو له من أفكار، فمن الأمور المستحَبة مثلًا أن تدعو للفضيلة وخير الأعمال، تثقيف الناس، تقديم معلومات تفيد المجتمع، تنمية مهارات الشباب ...إلخ، كما أنه من الضوابط التي يجب أن تتحلى بها أثناء تواصلك مع الآخرين ما يلي:

- احترامك لذاتك والآخرين.

- ضرورة الالتزام بالقواعد والأخلاقيات الدينية والإنسانية في تواصلك مع الآخرين.

- عدم إضاعة الوقت أو إنفاقه فيما لا يفيد.

- عدم الترويج لأفكار هدامة مخالفة للمبادئ والأدب والقانون.

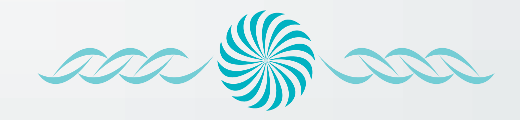
- عدم انتهاك الحقوق العامة والخاصة أو خصوصيات الأفراد.

- عدم التشهير بالآخرين أو مضايقتهم، أو محاولة النصب عليهم وابتزازهم.

- ضرورة احترام حقوق «الملكية الفكرية»، مع وجوب وضع مصادر المعلومة حال الاستعانة بها.

- عدم نسخ أعمال الغير أو استخدامها دون إذن من مبتكريها.

والآن هيا بنا نتعرف على أشهر مواقع التواصل الاجتماعي والتي سوف تحتاجها خلال مسيرتك.



مواقع التواصل الاجتماعى



facebook



like
web
home
site
social
share
wall
go
page
post
profile
work
friends
letter
add
comment
finde
nice
game
www
online
trends
group
photo

فيس بوك

يعتبر موقع التواصل الاجتماعي «فيس بوك» هو الأشهر على الإطلاق، فهو غني عن التعريف، فأكثر من خمسين مليون مستخدم يدخلون موقع (فيس بوك) بشكل يومى، لك أن تتخيل حجم الانتشار الذى تحققه هذه الشبكة العملاقة، فمن منا لا يمتلك حساب على (الفيس بوك)؟ ، و من منا لا يدخله بشكل يومي دائم؟



من هذا المنطلق أصبح (فيس بوك) بمثابة سلاح تسويقي خطير تعتمد عليه الشركات بشكل كبير، وتخصص له الميزانيات الضخمة، وذلك لما أصبح له من انتشار وفاعلية بالغين.

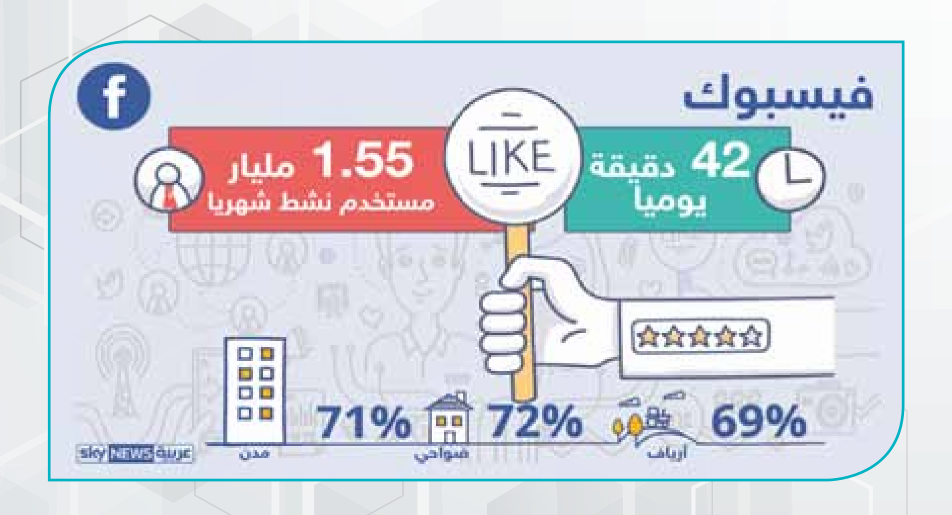
ولم يقتصر الأمر على الشركات فقط، فقد أصبح (فيس بوك) سلاحًا مهمًا للشخصيات العامة والمشاهير ؛ لتعزيز حضورهم، وتنمية القواعد الجماهيرية الخاصة بهم.

وقد أصبح الأمر متاحًا للجميع، فعبقرية الشبكات الاجتماعية فى شموليتها، فهي متاحة للجميع، وتجمع الجميع، فأنت يمكنك إنشاء حسابك الخاص بك ، تمامًا كما يفعل رئيس جمهورية أعظم دول العالم، لا تمييز أمام التكنولوجيا، إلا أن الفارق الوحيد يكمن فى قدرة المشاهير على تكوين قاعدة عريضة من المتابعين على (فيس بوك) وبقية الشبكات الاجتماعية، وذلك من منطلق معرفة الناس بهم من خلال ظهورهم على شاشات القنوات التليفيزيونية.

ويمكنك الاعتماد على نفس الفكرة لتكوين قاعدة جيدة من المتابعين، الأمر فقط يحتاج التزام ونشاطات ومشاركات بصورة دائمة ومستمرة.

يقدم (فيس بوك) أنماطًا مختلفة من الحسابات؛ حيث يمكنك إنشاء حساب مستخدم شخصي، ويمكن أيضًا إنشاء صفحة تمثلك، أو مجموعة، و يجب عليك الفصل بين حسابك الشخصيي على فيس بوك وبين صفحتك التى تروج بها لتخصصك، ولكن يجدر بك التسويق لصفحتك من خلال حسابك الشخصي.

ولكي يتضح لك أهمية هذا الموقع العبقري فلننظر سويا على هذه الأرقام:



إن عدد المستخدمين النشطاء شهريا يصل إلى ١,٥٥ مليار مستخدم، مع اختلاف الثقافة والأفكار والأماكن، يقضون ما مجموعه ٤٢ دقيقة يوميًا أو قد يكون هناك من يقضي أكثر من ذلك على هذا الموقع، منهم ٧١ بالمائة في المدن و ٧٢ بالمائة في الضواحي و ٦٩ بالمائة في الأرياف.

ويشكِّل مستخدمو موقع التواصل الاجتماعي (فيس بوك) ٤٧ بالمائة من إجمالي مستخدمي الإنترنت، بل إن الرائع في هذا الأمر أن مستخدمو هذا الموقع يضغطون على زر أعجبني (لايك) ٤,٥ مليار مرة يوميا، وقد سجل الموقع ٤ مليارات مشاهدة يوميا لتسجيلات الفيديو.

ومن الأمور الهامة التي يجب الاعتناء بها -وسنخصها إن شاء الله بالحديث- الإعلانات المدفوعة الأجر، فهي من المميزات التي يقدمها موقع (فيس بوك)، فأنت تستطيع عن طريق هذه الإعلانات المدفوعة الانتشار بشكل كبير على الموقع وبمجهود ووقت قليلين جدًا، ويوفر لك الموقع الخدمات بناء على احتياجاتك، وكذلك يستطيع الموقع أن يختار الفئة التي تريد نشر مشروعك لها، وكل هذه المزايا تخدم هدفك بشكل كبير.

ويقدم فيس بوك أنماطًا مختلفة من الحسابات، ويمكنك أن تستفيد منه عن طريق:

١. إنشاء حساب مستخدم شخصي، وهذا خاص بك وببعض أصدقائك وليس هذا الذي نريده هنا، أو على الأقل في بداية الطريق.

٢. إنشاء صفحة تمثلك، تنشر عليها كافة أعمالك وتخصصاتك، وتتواصل مع متابعيك عن طريقها.

٣. ويمكنك أيضًا إنشاء مجموعة في مجال تخصصك، أو تهتم بمجال آخر.

كيف تحقق شهرتك وتنشر تخصصك على (الفيس بوك)

إنشاء صفحة تمثلك وتعبر عن نشاطك وأفكارك

تحظى صفحات (الفيس بوك) بتقدير واهتمام كافة محركات البحث لا سيما محرك البحث (جوجل)، وهو أمر جعل المؤسسات والشركات الكبرى تعطي أمر إنشاء صفحة لها ولأنشطتها على (الفيس بوك) نفس القدر من الاهتمام الذي تعطيه لمواقعها الإلكترونية على شبكة الإنترنت.

ويتيح امتلاك صفحة على (الفيس بوك) لمؤسسها إمكانية مناقشة أفكار ومواضيع معينة، أو إعطاء لمحات عن أعماله ونشاطاته، يمكنك اعتبارها مكانًا للتجمع، حيث بإمكانك أن تستعرض عليها كل المعلومات والروابط والصور والفيديوهات الخاصة بما تريد نشره بدون أي تكلفة، فكل ما تحتاجه هو أن تمتلك حسابًا شخصيًا على الفيس بوك.

خطوات إنشاء صفحة على الفيس بوك

- عليك أولًا بالدخول لحسابك الشخصي على شبكة (الفيس بوك)، ثم الذهاب إلى صفحة إنشاء الصفحات من خلال الضغط على رابط إنشاء صفحة الموجود في أسفل صفحتك الشخصية

https: / /www.facebook.com /pages /create.php

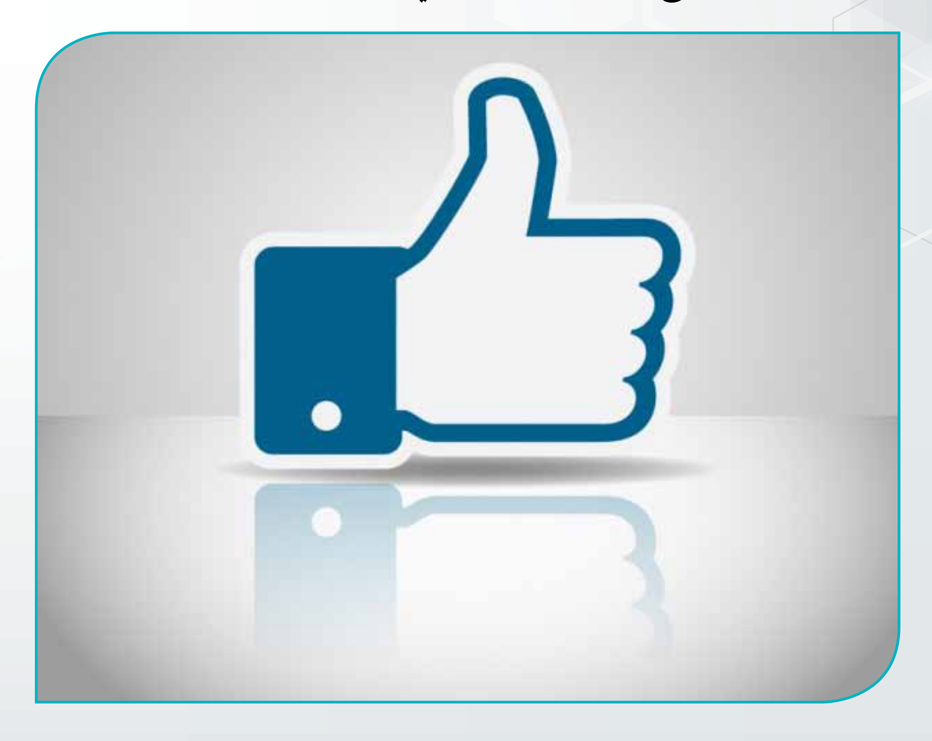
- عليك بعد ذلك اختيار فئة أو تصنيف صفحتك، اختر الفئة التي تناسبك لتنشئ صفحتك فيها، وقم بكتابة البيانات المطلوبة، عليك أن تختار واحدة من الفئات الست التالية لصفحتك؛ شركة محلية، شركة أو منظمة أو مؤسسة، علامة تجارية أو منتج، فنان أو فرقة موسيقية أو شخصية عامة، ترفيه، صفحة قضية أو صفحة



اجتماعية (تذكَّر أن تختار الفئة التي تتوافق مع نوع صفحة الفيس بوك التي تريد إنشائها).

- إن كنت لا تملك ماركة أو شركة أو منتج أو لديك تمثيل رسمي، قم باختيار فئة الترفيه ومنها اختر ما يناسبك أو اختر فئة «علامة تجارية أو منتج»، سيُطلب منك اختيار فئة من الفئات، اكتب اسم صفحتك، ثم اضغط على زر الموافقة على شروط صفحات (فيس بوك).

- اضغط على الشروع في العمل بعد أن تنتهي من النقطتين السابقتين.



(ملاحظة هامة : ضع في اعتبارك أنه يمكنك تغيير الفئة واسم الصفحة في وقت لاحق إذا لزم الأمر، ولكن تذكر أنه ليس من السهل تغيير اسم صفحة (الفيس بوك) مرات عديدة، لذلك حاول اختيار اسم الصفحة بعناية منذ البداية)، كما أنك سوف تحتاج أيضًا للتأكد من أنك قمت بتحديد الفئة المناسبة، كما تنبه أن كل فئة من هذه الفئات تقدم حقولًا اضافية في صفحة الفيس بوك التي تنشئها.

- اضافة الصورة الشخصية: حمل صورة الصفحة من جهازك، اضغط على حفظ الصورة للاستمرار.

ملاحظة هامة: قم بتحميل صورة الملف الشخصي أو الصورة الرمزية لصفحتك، سوف تظهر هذه الصورة في كل مرة تقوم بالتعليق على منشور أو عندما ينشر في تغذية الأخبار، الشكل المربع الابعاد هو الأفضل بالنسبة للصورة، إذا اضفت صورة مستطيلة، سيقوم الفيس بوك بقصها على شكل مربع، كما يجب أن تكون صورة الملف الشخصي ١٨٠×١٨٠ بكسل.

- اضافة وسيلة دفع: يمكنك إضافة وسيلة الدفع التي ستستعملها لترويج صفحتك إن أردت الإعلان عنها في الفيس بوك، هذه الخطوة اختيارية ويمكنك تفعيلها لاحقًا أو تجاهلها تمامًا، فإن لم يكن لديك نية الدفع للاعلان، قم بالضغط على تخطي.

- الآن أصبحت صفحتك الجديدة على الفيس بوك جاهزة، والآن يمكنك الدخول إلى الإعدادات وتعديلها وفق إرادتك، والبدء في نشر الأخبار ومشاركتها مع الآخرين. وبهذا نكون قد انتهينا من إنشاء صفحة على الفيس بوك.

- ملاحظات هامة بمجرد الانتهاء من انشاء صفحة الفيس بوك الخاصة بك:

١. قم باضافة صورة غلاف الفيس بوك المناسب لصفحتك، والوصف، ...الخ، تأكد من أن الصور التي تختارها هي صحيحة من حيث الأبعاد والجودة.



٢. النص الذي سيظهر في الوصف مهم جدًا، تأكد من أنه قصير ويتضمن رابط الى موقع الويب الخاص بك.

٣. يجب أن تكون صفحتك على الفيس بوك جزءًا من استراتيجيتك التي ستجلب الناس إلى موقعك، كما ينبغي أن تكون مُعبِّرة عنك وعما تقدِّمه، لا تتركها تصبح وكأنها مجرد صفحة أخرى على شبكة الإنترنت، أضف إليها بصورة يومية موادًا من موقعك أو أي شيء مفيد يتفاعل معه زوارك.

نصائح لجعل صفحتك على الفيس بوك مميزة

أولًا: اسم الصفحة ومظهرها

أول ما ينبغي عليك الاهتمام به هو اسم الصفحة، يجب عليك أن تختار اسمًا مميزًا لها معبرًا عنها وعن الهدف من وراء إنشائها، ثم قم بعمل رابط خاص بالصفحة لأن الرابط الأصلي يحتوي على أرقام كثيرة، فيصبح من الصعب حفظه ونشره بين الأشخاص.

كما يجب عليك الاهتمام بالصور المستخدمة على صفحتك (صورة الحساب وصورة الغلاف)، فهما أول ما يشكِّل انطباعًا عنك وعنها، لذا احرص على أن

يكونا معبرين عن محتوى صفحتك والهدف منها، كما يتوجب عليك إنشاء صفحة ترحيب خاصة بكل زائر أو مشترك جديد وبحيث يُشار فيها إلى أهم توجهات صفحتك بطريقة متميزة وملفتة للأنظار.

ثانيًا: محتوى الصفحة والمنشورات المتداولة فيها

- يجب أن يكون المحتوى هادفًا، حصريًا غير منقول، خاليًا من الأخطاء.

- من الأفضل عدم استخدام نفس المحتوى في أكثر من وسيلة تواصل.

- استخدم أسلوب الأسئلة واستطلاعات الرأي، استمع للتعليقات وتفاعل معها.

- احرص على تنويع منشوراتك وتحديث محتوى صفحتك بصفة دورية.

- اضف رابطًا لصفحتك في موقعك الشخصي.

الصفحات العربية الأكثر متابعة على الفيس بوك

الصفحة الرسمية للشيخ محمد العريفي

يبلغ عدد متابعو هذه الصفحة قرابة الـ ٢٤ مليون متابع، وهي صفحة متخصصة في الدعوة الإسلامية، ومناقشة كافة شؤون الحياة من منظور إسلامي.

الصفحة الرسمية للشيخ مشاري راشد العفاسي

يبلغ متابعو تلك الصفحة أكثر من سبعة عشر مليون ونصف المليون شخص، وهي أيضًا صفحة متخصصة في الدعوة الإسلامية





إنشاء مجموعة في مجال تخصصك

هي من ضمن المميزات التي يقدمها موقع (الفيس بوك)، حيث يمكنك إنشاء جروب يضم عديد الأشخاص الذين ينتمون لنفس مجال تخصصك، أو يضم عملائك والمهتمين بنشاطاتك أو أفكارك أو منتجك.

خطوات انشاء مجموعة على فيس بوك



- يتوجب عليك في البداية الذهاب للرابط التالي: https://www.facebook.com/browsegroups

- إذا لم تكن قد قمت بتسجيل الدخول من قبل، سيتطلب الأمر منك إدخال بيانات تسجيل الدخول الخاصة بك، ثم اضغط على (Log in) لتسجيل الدخول.

- بعد تسجيل الدخول ستظهر لك الصفحة التي سنقوم من خلالها بإنشاء جروب جديد نقوم بالضغط على (create group) لإنشاء جروب جديد.

- سنلاحظ ظهور النافذة الخاصة بإدخال بيانات الجروب الجديد الذي سوف نقوم بإنشائه ندخل بها اسم الجروب الذي سوف نقوم بإنشائه واختيار نوع الخصوصية المناسب لك بعد الانتهاء نقوم بالضغط على Create

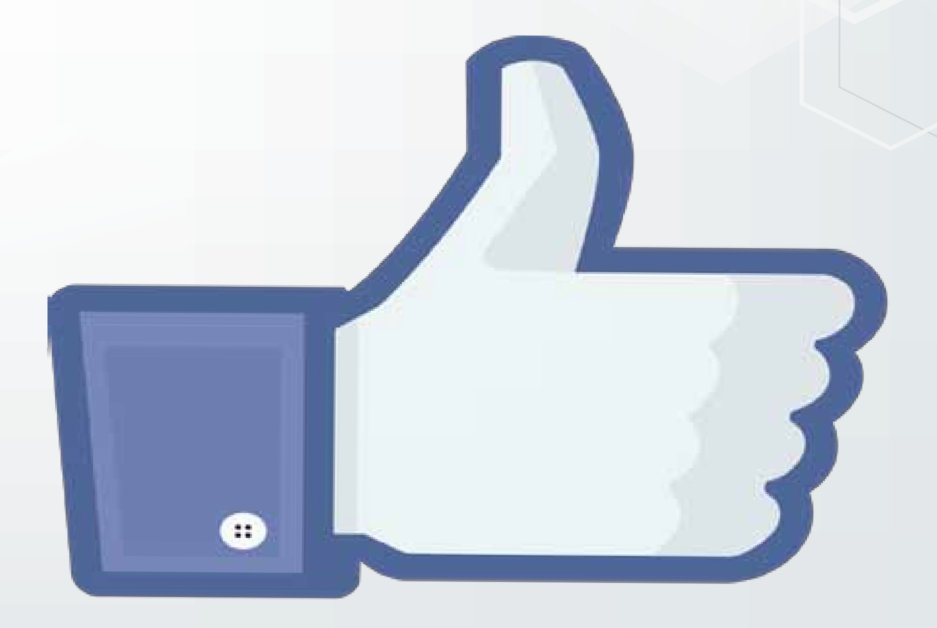
- ستظهر لك نافذة لاختيار الأيقونة المناسبة للجروب الخاص بك.

- بعد انشاء الجروب بنجاح، قم بالتعرف على كيفية ضبط إعداداته والتعرف على الواجهة الخاص به، وكيفية إضافة صورة للغلاف الخاص بالجروب .

الإعلانات الممولة

بعد أن قمت بإنشاء حساب مخصص لك على (فيس بوك) أو قمت بإنشاء صفحة تمثلك وتمثل الأعمال التي تتعلق بتخصصك، نقدم لك الآن طريقة من أفضل طرق الانتشار على هذا الموقع وهي الإعلانات الممولة، أو الإعلانات المدفوعة الأجر.

وهي أداة يستخدمها أصحاب الصفحات لنشر أعمالهم على شبكة (الفيس بوك) باستخدام المال، كذلك وتدير هذه الحملة الأعلانية.



ونقدم لك الآن خطوات إنشاء إعلان مدفوع الأجر:

١- في الصفحة الرئيسية، اضغط على المثلث الذي يظهر لك قائمة تختار منها الإعدادات وتسجيل الخروج وغيره من الاختيارات، واختر منها «عمل اعلان».

٢- ستظهر لك صفحة جديدة فيها عدة إختيارات للإعلان الذي تريد إنشاءه منها: جلب عدد كبير من الإعجابات، أو الإعلان لموقعك الالكتروني الشخصي، أو غيره، يمكنك مثلًا اختيار جلب إعجابات.

٣-ستظهر لك الآن في نفس الصفحة كل الصفحات التي تمتلكها لتختار منها الصفحة التي تريد جلب المعجبين لها-وذلك في حالة إذا كان لديك أكثر من صفحة-، أما في حالة وجود صفحة واحدة فستختهارها.

٤- في نفس الصفحة، سيظهر لك في أسفلها الإعلان الذي تريد أن تبدأ في ترويجه، يمكنك الآن أن تعدل فيه كما تشاء، وأول خانة ستظهر لك هي لرفع صورة الإعلان، وقد يطلب منك رفع أكثر من صورة ليجذب الانتباه أكثر، بحيث يظهر كل مرة صورة جديدة مع نفس الإعلان.

٥- بعدها انزل بالماوس قليلا ليظهر لك اعلانك وخيار تعديل النص الذي سيظهر فوق الصورة،، وللتأكيد من أنه لم يتغير اكتبه وأعد صياغته من جديد.

٦- هذه الخطوة من أهم خطوات الإعلان، وهي اختيار الجمهور، فتستطيع في هذه الخطوة اختيار بدقة الدول التي تريد أن تستهدفها والفئة والعمر والجنس- ذكر أو أو أنثى- وكذلك اللغة والاهتمامات وما شابه ذلك.

٧- الآن تختار السعر الذي تريد أن تدفعه لترويج إعلانك على (فيس بوك)، وينقسم هذا الخيار لقسمين:

الأول: قيمة الإعلان بشكل يومي، أي أنك ستدفع قيمة إعلانك بشكل يومي.

الثاني: قيمة الإعلان ككل: وهنا تدفع قيمة الحملة كاملة، وهذا أفضل اختيار لأن الخيار الأول يبدو مرهق قليلًا.

٨- بعد اختيار قيمة الإعلان يمكنك الآن اختيار طريقة الدفع سواء عن طريقة الباي بال أو الفيزا كارد، وسيظهر لك بمجرد الدفع إشارة بأن إعلانك تم استلامه وسيتم مراجعته من قِبل قسم المراجعة للتأكد منه ثم بعدها يبدأ ظهوره لدى الجمهور.

الآن تستطيع أن تقوم بعمل إعلاناتك على (فيس بوك)، كذلك يمكنك أن تربط موقعك بالصفحة الخاصة على موقع (فيس بوك)، والأفضل أن تقوم بعمل صفحة تسوق لتخصصك وأعمالك عليها أولا قبل أن تبدأ بتسويق موقعك على (فيس

بوك)، وبعد أن تجمع أكبر عدد من المتابعين تستطيع حينها أن تسوق لموقعك.

القادة الأوسع انتشارًا على (فيس بوك)

كشفت دراسة أجرتها مؤخرًا مؤسسة Burson & Masteller ، وتم نشر نتائجها في عام ٢٠١٥ م، أن الرئيس الأمريكي السابق (باراك أوباما) هو الأكثر شعبية عالميًا على موقع التواصل الاجتماعي (فيس بوك) من خلال وصول عدد متابعيه لأكثر من ٤٦ مليون شخص، تلاه رئيس الوزراء الهندي الحالي (ناريندرا مودي) بـ ٣١ مليون متابع، ومن بعده الرئيس التركي رجب طيب أردوغان، تلاه الرئيس الإندونيسي الحالي (جوكو ويدودو)، أما خليجيًا فقد تصدر القائمة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، حيث تجاوز متابعوه الثلاثة ملايين شخص.

هذا العدد من المتابعين أهَّل الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم لاحتلال المرتبة الثالثة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من حيث عدد المتابعين، بينما احتلت الملكة الأردنية رانيا العبد الله المركز الثاني بخمسة ملايين ونصف المليون متابع، فيما تصدر القائمة الرئيس المصري عبد الفتاح السيسي بأكثر من ستة ملايين متابع.



Twitter







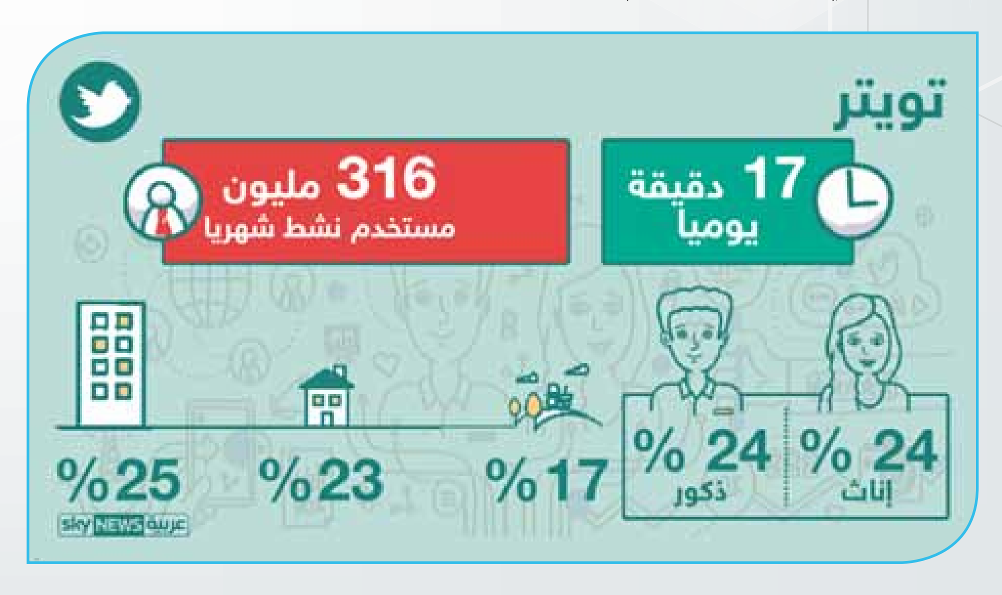
تقوم فكرة تويتر الرئيسية على مفهوم التدوينات القصيرة، حيث يقوم المستخدمون بنشر تدويناتهم؛ ليراها متابعيهم على الشبكة، ويجب أن تكون هذه التدوينات قصيرة ومختصرة لا تتعدى ١٤٠ حرفًا للتدوينة الواحدة.

الحسابات على (تويتر) حسابات شخصية فقط، ولا يوجد أنواع أخرى للحسابات، ويجدر بك الاهتمام بـ (تويتر) بنفس قدر الاهتمام بـ (فيس بوك)؛ فهي شبكة كبيرة وذات تأثير قوى وواضح.



ويمكن الملاحظة بسهولة أن معظم الشخصيات العامة و المشاهير بصفة عامة يحبون استخدام (تويتر) ، ونشر آرائهم وتعليقاتهم على الأحداث عليه.

بلغ العدد الشهري لمستخدمي موقع تويتر ٣١٦ مليونا، يقضون ما يعادل ١٧ دقيقة يوميًا، وتساوت نسبة الإناث والذكور على هذا الموقع بنسبة ٢٤ بالمائة، وزاد عدد مستخدمي موقع تويتر عام ٢٠١٥ بأكثر من ٥٠ مليون مستخدم، وبحسب التوزيع الجغرافي، فإن ٢٥٪ منهم يسكنون في المدن، و ٢٣ بالمائة منهم يسكنون في الضواحي، و ١٧ بالمائة منهم في الأرياف.



وتستطيع من خلال (تويتر) وضع بعض المقولات في تخصصك الذي تبرع فيه، وأيضا تنشر بعض المقولات للمشاهير في هذا المجال، فذلك يجذب الانتباه ويعطي انطباعًا لدى متابعيك على (تويتر)، مما يجعلهم ينشروا هذه المقولات، وهذا هو الهدف، أن تكون نجم تخصصك على مواقع التواصل الاجتماعي، ويكون لك أكبر عدد متابعين ومشاركين، تستطيع طرح أفكارك عليهم، وتستطيع مشاركتهم والرد عليهم أيضًا والاستفادة من خبراتهم.

وقد تحول موقع تويتر أثناء فترة ثورات الربيع العربي إلى شبكة قوية التأثير في العالم العربي اجتماعيًا وسياسيًا واقتصاديًا وحتى فنيًا خصوصًا في منطقة الخليج العربي، وفي تقرير أصدره مركز Globalwebindex للأبحاث تم الإعلان عن تصدر المملكة العربية السعودية لقائمة أكثر دول العالم استخدامًا لتويتر، وأوضح التقرير أن السعودية هي الدولة الأسرع نموًا في تويتر عالميًا، فقد زاد عدد مستخدمي تويتر بها بنسبة ٥٦٪ في العام ٢٠١٤.

طريقة إنشاء حساب شخصي على تويتر

١. توجه إلى موقع تويتر من خلال الرابط التالي www.twitter.com ، ثم اختر إنشاء حساب جديداً وقم بإدخال البيانات المطلوبة منك (اسمك - بريدك الإلكتروني - كلمة السر الخاصة بك)، ثم اضغط على زر «التسجيل في تويتر»

٢. عندئذ سوف تنتقل للصفحة التالية والتي ستقوم فيها بتأكيد معلوماتك، قم بالضغط على زر إنشاء حسابي وذلك بعد موافقتك على شروط الخدمة الخاصة بتويتر.

٣. بعد ذلك سيتم تحويلك لصفحتين متشابهتين، في الأولى اضغط على التالي، وفي الثانية اختر خمسة أشخاص لمتابعتهم، ثم اضغط على التالي، فيتم تحويلك إلى صفحة حسابك الرئيسية.

٤. عند دخولك لصفحة حسابك الرئيسية، ستظهر لك رسالة تطلب منك دخول بريدك الإلكتروني وتفعيل حسابك، وعندما تقوم بفعل ذلك سوف تنتقل مرة أخرى إلى الموقع حيث ستظهر رسالة تخطرك بنجاح عملية التفعيل.

٥. أنت الآن أصبحت تملك حسابًا على تويتر وكل ما عليك هو البدء في البحث عن أصدقائك.

كيف تزيد من شعبيتك على تويتر

- استخدام الهاشتاج، فذلك سيجعل العثور على تغريداتك أسهل وأسرع من جانب المهتمين، فإن كانت تغريدتك تحمل أمرًا هامًا، فبالطبع ستشهد تغريدتك تفاعلات كبيرة.



- كن متخصصًا في مجالك، واحرص على أن تكون تغريدتك جذابة من حيث أسلوبها والمعلومة التي تقدمها.

- ادمج الصور والفيديوهات في تغريداتك بشرط أن تكون معبرة عن محتوى التغريدة، فمن شأن ذلك أن يجعلها مثيرة للاهتمام.

- اهتم بعرض أعمالك ونجاحاتك في تغريداتك، وأضف إليها روابط لموقعك أو مدونتك التي تستعرض فيها أفضل إنجازاتك.

القادة العرب الأشهر تأثيرًا على تويتر

- د. محمد العريفي: حيث يبلغ عدد متابعيه أكثر من سبعة عشر مليون شخص، وهو داعية إسلامي سعودي، وله مؤلفات وبرامج تليفزيونية، ويحمل دكتوراه في العقيدة

- د. عائض القرني: حيث تخطى عدد متابعيه حاجز الخمسة عشر مليون شخص، وهو داعية إسلامي سعودي، لديه دكتوراه في الحديث النبوي، واشتهر بمحاضراته ومؤلفاته وبرامجه التليفزيونية

- أحمد الشقيري: حيث اقترب عدد متابعيه من السبعة عشر مليون شخص، وهو إعلامي سعودي، مقدم برامج لعديد من البرامج منها سلسلة «خواطر» التليفزيونية، متخصص في تطوير الذات على أساس إسلامي.



هذا بالإضافة إلى أن هناك حسابات لفتت أنظار المحللين المختصين نظرًا لتطور نشاطها مؤخرًا، ومن بين هذه الحسابات، الحساب الرسمي للملك سلمان بن عبد العزيز، والذي أُعتُبِر الأكثر تأثيرًا بداية من يناير ٢٠١٥، حيث زاد عدد متابعيه بصورة كبيرة حتى وصل عددهم لأكثر من ستة ملايين شخص، مما أدى لاحتلاله المركز الثاني عالميًا من حيث التأثير.

YouTube





من منا لا يعرف موقع نشر ومشاركة مقاطع الفيديو الشهير (يوتيوب)، بالطبع كلنا نعرفه، ونستخدمه بشكل شبه يومي، فهو واسع الانتشار بشكل مخيف، ولذا يجب استخدامه واستغلاله بالشكل الأمثل، حيث يمكنك من خلاله بناء قاعدة من المتابعين لأعمالك وفيديوهاتك.

تقوم فكرة الموقع الأساسية على إتاحة الفرصة للجميع؛ لنشر مقاطع (فيديو) خاصة بهم يقومون برفعها على الموقع ومشاركتها مع الجميع، حيث يمكن لأي شخص إنشاء قناة خاصة به على يوتيوب؛ لينشر عليها مقاطع (الفيديو) التى يقوم برفعها.

مميزات موقع اليوتيوب:

١-يضم موقع يوتيوب ما يزيد عن مليار شخص، وذلك يعني أن حوالي ثلث

الأشخاص الذين يستخدمون الإنترنت لديهم حسابات على موقع يوتيوب، وهذا الرقم ليس بالهيِّن، فلابد أن تستغله أحسن استغلال.

٢- يقضي المستخدمون يوميًا -كما قال الموقع عن نفسه- مئات الملايين من الساعات في مشاهدة مقاطع الفيديو وتتراوح أعمارهم بين ١٨ و ٣٤ إلى ٤٩ عاما.

٣-ويتوفر يوتيوب بـ ٧٩ لغة مختلفة مما يجعل هذا الموقع العملاق يناسب احتياجات ٩٥٪ من مستخدمي الإنترنت على مستوى العالم.



والمستعرِض للإحصائيات السابقة، سيجد أنه أي شخص يرغب في إنشاء قاعدة جماهيرية من المتابعين له ولأعماله وأفكاره، ومشاركتهم مستجدات تخصصه، فإنه يتوجب عليه إنشاء قناة خاصة به على اليوتيوب ورفع فيديوهاته عليها، فكيف يكون ذلك؟، هذا ما نستعرضه سويًا الآن.

نصائح هامة قبل البدء في إنشاء قناتك

١. عليك بإظهار تميز شخصيتك.

٢. ضرورة التفاعل السريع مع متابعيك والمشتركين على قناتك، وتكوين صلة بينك وبينهم.

٣. استخدام بعض المهارات المهنية التي ستتولى نقلك من مرحلة بداية الشهرة إلى جعل اسمك معروفًا بين الجميع.

كيف تمتلك قناة واسعة الشهرة على يوتيوب؟

- كن على صلة وثيقة بأي مستجدات في مجال تخصصك، عبِّر عن آرائك فيها بوضوح، وشارك بها متابعيك أولًا بأول، وتفاعل معهم بصورة إيجابية.

- احرص على مقابلة الأفراد بصفة شخصية في تجمعات مبدعي اليوتيوب، فأنت إن فعلت ذلك، ستزداد رغبتهم للاشتراك في قناتك.

- احرص على التعاون مع مشاهير اليوتيوب، تواصل معهم بشكل مباشر، اعرض عليهم إمكانية صناعة فيديو مشترك، لكن انتبه لأهمية أن يكون ما تعرضه عليهم من أفكار مثيرًا وجذابًا، كما أن عليك اختيار أشخاص لديهم نفس أسلوبك ونفس نوعية متابعينك.



- اجعل شكل قناتك مثيرًا للإعجاب، استخدم اسمًا ووصفًا ورسومات جذابة وحديثة للتعبير عن قناتك، كما يمكنك إضافة روابط لموقعك الإلكتروني وصفحاتك الشخصية للإعلان عن نفسك.

- شاهد القنوات الخاصة بالآخرين التي في نفس مجال تخصصك أو نشاطك، شاركهم الآراء والتعليقات بأمانة وموضوعية وبصورة إيجابية، فاليوتيوب هو بالنهاية مجتمع من الناس، ومن الضروري إظهار تفاعلك معهم لبلوغ الشهرة فيه.

كيف تصنع قناة خاصة بك على موقع اليوتيوب

- إنشاء حساب على موقع اليوتيوب

في البداية عليك بالدخول لموقع اليوتيوب http:www.youtube.com

ثم اختر إنشاء حساب في جوجل، وتقوم بملء بيانات الاستمارة التي ستظهر لك، وبعد أن تقرأ الشروط والأحكام الخاصة بالموقع وتقبلها، عليك بكتابة بريدك الإلكتروني وكلمة السر الخاصة بك، وبعدها عليك بالضغط على زر إنشاء حساب جديد، في هذه اللحظة أنت بالفعل أصبح لديك حساب على موقع اليوتيوب.

- تشغيل القناة الخاصة بك على اليوتيوب

قم باستخدام اسم المستخدم وكلمة السر الذين قمت بإنشائهما بتسجيل الدخول لحسابك، ثم اضغط على اسم المستخدم الذي قمت بتسجيله أعلى الصفحة الرئيسية للموقع، سوف تظهر لك قائمة تختار منها (قناتي – my channel)

ستظهر لك الشاشة الرئيسية للقناة الخاصة بك، حيث يمكنك عمل التعديلات التي تريدها على الـ profile الخاص بالقناة.

- رفع الفيديوهات الخاصة بك على القناة

اضغط على زر (رفع – upload) أعلى الصفحة، وعندها سوف تنتقل إلى صفحة رفع الفيديوهات، قم بالضغط على الزر الأصفر المكتوب عليه (رفع الفيديو – upload video)، واختر الفيديو الذي تريد رفعه، ثم قم بعمل حفظ التعديلات عن طريق ضغط الزر الخاص بها.

الآن أصبح ملف الفيديو الذي قمت برفعه موجودًا داخل القناة، ولكنه ليس ظاهرًا للزوار، ولهذا ينبغي عليك أن تقوم بعرضه على القناة

- إنشاء قائمة مشاهدة (بلاي ليست)

قم بالضغط على زر فيديوهاتي (my videos) من القائمة بأعلى الصفحة، سوف تظهر لك قائمة بأسماء الفيديوهات التي قمت برفعها في الخطوة السابقة، في يسار الصفحة قم بالضغط على قائمة مشاهدة (play)، ثم زر جديد (new)، قم بتسمية القائمة في الخانة الأولى، وكتابة وصف عنها في القائمة، وبهذا تكون قد أنشأت قائمة عرض خاصة بالفيديوهات التي قمت برفعها.

- إتاحة الفيديوهات للمشاهدة

من خلال الضغط على زر (فيديوهاتي _ my videos)، سوف تظهر لك قائمة الملفات التي قمت برفعها.

كيف تصنع فيديو تسويقي مميز؟

لابد أنك تعلم جيدًا أهمية (الفيديو) في إشهار وتسويق أية خدمة أو منتج أو موقع على الإنترنت، ومن منا لا يعرف (يوتيوب) وغيره من المواقع التي تجذب الملايين من مستخدمي الإنترنت لمشاهدة وتحميل وإعادة بث (الفيديو) عبر المواقع والمنتديات المختلفة.

إنشاء (فيديو تسويقي) يعني بالنسبة لك إنشاء إعلام حديث يجلب لك عدد هائل من الزوار، ومن ثم تتطور مبيعاتك التي تعرضها عبر موقعك أو مدونتك.

ما هي مفاتيح النجاح لصناعة فيديو تسويقي مميز؟

الفيديو يجب أن يكون مميزًا، ويحمل الجديد الذي يثير اهتمام وفضول المشاهد ليرغمه على الانتقال للمرحلة التالية مثل الدخول إلى موقعك أو طلب شراء المنتج، وموقع يوتيوب يملك محرك بحث خاص به، وله ذات الفعالية نفسها التي تملكها محركات البحث الأخرى، فبالاستعمال الدقيق والمحكم للكلمات المفتاحية، ستصل للنتائج الأولى للبحث في هذا الموقع.

١. تسجيل فيديو فعال: سهل وسريع:

بالرغم من أن النوعية لها الأهمية القصوى لانتشار الفيديو الترويجي، إلا أن هذا ليس عائقا كبيرًا، وتذكر دائمًا أن العديد من الفيديوهات ذات الانتشار الواسع على الإنترنت، قد أنشأها هواة وليس محترفون، وتذكر أيضاً أن الهدف من الفيديو الذي تسجله هو إحداث ضجة، وأن هذه العملية سهلة جدًا، وفي متناول الجميع،

فالوسائل اللازمة هى: (محتوى ضروري، مبدع، غير متوقع) ، وأيضًا تسويق الفيديو بشكل جيد عن طريق عنوان ملائم وكلمات مفتاحية دقيقة ووصف جيد.

٢. محتوى هام (يلامس احتياجات المشاهد):

لو وضعت على الانترنت فيديو يلامس احتياجات المشاهد فإن الناس سيشاهدونه، هذه حقيقة، فلا أحد يضيع وقته في مشاهدة فيديو لا فائدة منه، لكن المشاهدة لا تعني أنهم سوف يخبرون عنه أصدقائهم أو يكتبون عنه في المدونات.



فمن الضروري أيضًا أن تتكلم بشكل مباشر و واضح عن نفسك و عن منتجك أو خدمتك في (الفيديو)، وأن يكون الحديث بالصوت ولا تكتفي بالكتابة عبر (الفيديو)، لاحظ مثلًا العديد من الفيديوهات عبر (يوتيوب) ، فهي تبدأ أو تنتهي بالحث على زيارة موقع ما أو صفحة ما على (الفيس بوك).

٣. تسويق جيد:

وأعني بالتسويق هنا، أن تضع التصنيف والكلمات المفتاحية بشكل دقيق، وأن تشير إلى الفيديو مباشرة بحيث يسهل على الباحث أن يعثر عليه بمجرد أن يكتب كلمة واحدة أو اثنتان في محرك البحث، فمثلًا إذا كان الفيديو الخاص بك يشرح كيفية غرس شجر التفاح، أكتب في الكلمات المفتاحية: (غرس، شجرة، الفتاح، كيف تغرس، طريقة الغرس، طريقة غرس الشجر...إلخ) من احتمالات البحث الممكنة ولا تكتب الكلمات العامة مثل: فيديو مهم، فيديو توضيحي، شرح كيفية الغرس، لأن هذا سيؤدي إلى عدد كبير من النتائج ويضيع الفيديو الخاص بك وسط هذا البحر من الفيديوهات.

والأفضل هو أن تختار دائمًا عدد قليل من الكلمات المفتاحية بدلًا من العدد الكبير، ولا تنس أن العنوان في أغلب الأحيان يلعب الدور الرئيسي في التسويق أكثر من

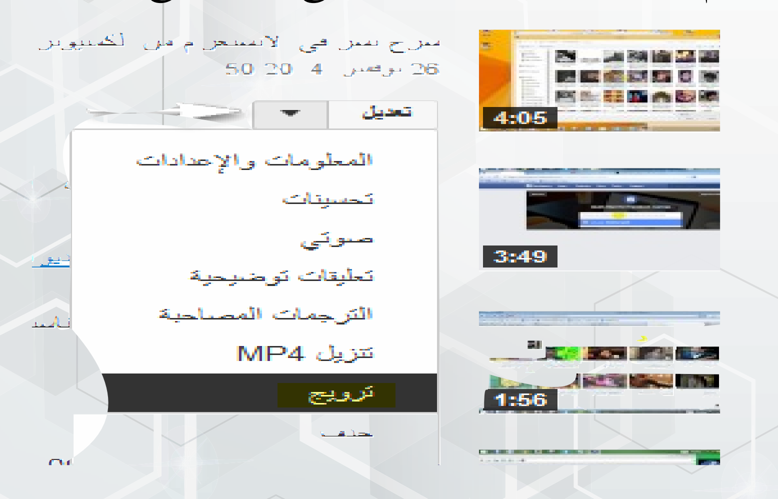


الكلمات المفتاحية، وللوصف التوضيحي أيضًا مكانته الهامة فلا تهمله أو تكتب عبارة مختصرة وغير واضحة المعالم.

٤. الإعلانات مدفوعة الأجر:

وهي الحسابات الممولة على موقع (فيس بوك)، فموقع يوتيوب يقدم هذه الميزة لكي يصل الفيديو الخاص بك لأكبر عدد من المشاهدين والمشتركين على الموقع، وذلك يتم بالخطوات التالية:

١- اذهب إلى قائمة مقاطع الفيديو الخاصة بحسابك، واختار الفيديو الذي تريد أن تقوم بعمل الإعلان له وتضغط على ترويج كما هو واضح بالصورة.



٢-سيظهر لك خيار عن المبلغ الذي تريد إنفاقه في هذه الحملة، وكما هو معلوم كلما زاد السعر زادت فرص المشاهدة وفرص وصول الفيديو الخاص بك إلى أكبر عدد من المشاهدين.

٣- هذا الخيار يُعنى بتفاصيل الفيديو، كاسمه مثلا ووصفه والصورة التي توضع على الفيديو، وهذه الصورة لابد وأن تكون ذات طابع جذاب يشد المشاهد ويثير فضوله إلى مشاهدة الفيديو.



٤-يتم تسجيل الدخول على حساب جوجل أدوردس وهو الخاص بإدارة الإعلانات الممولة على يوتيوب، حيث قامت شركة جوجل بشراء موقع يوتيوب منذ فترة، وبهذه الخطوة نكون أنهينا الإعلان.

تحذير:

ليس هناك ما هو ممل أكثر من مشاهدة فيديو دعائي يستغرق ٢٠ دقيقة، فإذا كان لديك الكثير لتقوله، فما عليك إلا أن تسجل فيديوهات قصيرة لا تتعدى الدقيقتين، حتى تشد إليك أقصى ما يمكن من انتباه المشاهد.

يمكنك أيضًا أن تدعو المشاهد إلى زيارة موقعك لاستكمال باقي (الفيديوهات)، فإذا كان مهتمًا سيفعل بسرعة، ولا تنس أبدًا أن الهدف الأول هو إحضار زوار جدد لموقعك أو الحصول على عملاء يشترون منتجك، كذلك لا تبث أبدًا فيديوهات مملة أو ليس من ورائها هدف واضح ومباشر، لأن ذلك يبعد أكثر مما يقرب المشاهد من موقعك أو منتجك.

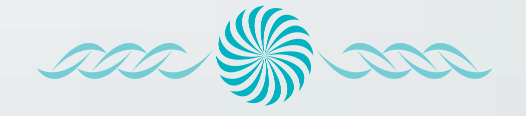
أمثلة لأهم القنوات لقادة عرب على موقع اليوتيوب

- قناة الدكتور عمر عبد الكافي

وقد تأسست في عام ٢٠١٢، ويبلغ عدد المشاركين فيها أكثر من أربعمائة ألف مشارك وحظيت بما يقرب من الثمانية وخمسين مليون مشاهدة منذ نشأتها، وهي قناة دعوية في المقام الأول كما أنها تتناول بعض القضايا التي تهم الإنسان من منظور إسلامي.

- قناة الدكتور طارق السويدان

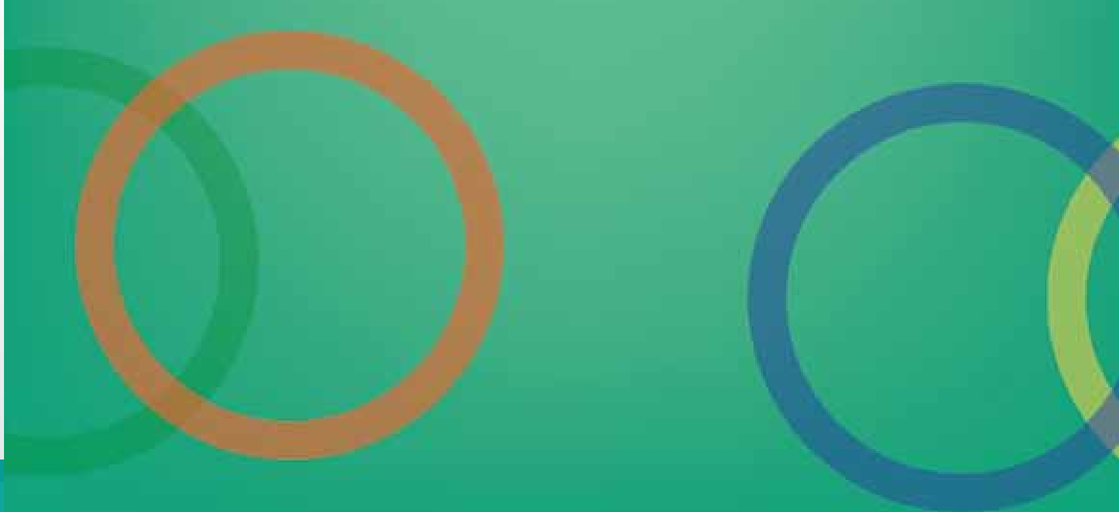
ويقترب عدد المشاركين بها من المائة ألف مشارك، وحظيت منذ نشأتها في العام ٢٠١٠ بما يقرب من الأربعة ملايين ونصف المليون مشاهدة، وهي قناة تنموية فكرية تهدف لتنمية الأفكار والمهارات والقدرات الإنسانية.



وسائل التواصل الاجتماعى



google +





يعتبر موقع قوقل من أشهر وأكبر المواقع الموجودة على شبكة الإنترنت، ويعتبر قوقل بلس إحدى خدمات هذه الشركة، وهو شبكة إجتماعية توفر الكثير من الخدمات كالبريد الإلكتروني والمحادثات الجماعية والإعلانات الممولة والكثير من الخدمات الهامة التي تتعلق بالتواصل الاجتماعي، وهذا طرف مما تتميز به هذه الشبكة:

١-عدد المستخدمين النشيطين فيه ٣٤٣ مليون مستخدم، وهذا العدد الضخم لابد من استخدامه أحسن استخدام وسنشير إلى ذلك في موضعه.

٢-يبدو أن العنصر الذكوري غالب على هذا الموقع، حيث أن نسبة الذكور فيه تمثل ٧٤ بالمائة من مستخدميه، بينما الإناث ٢٦ بالمائة،وهذا يدل على أن هذا الموقع عملي أكثر وله اتجاهات معينه.

٣- ومن الرائع-وكما أشرنا سابقا- أن قوقل بلس الآن هي الشركة المالكة لموقع

يوتيوب، فتستطيع عن طريقه إدارة حسابك على اليوتيوب ومتابعة المشاهدات والتفاعل على صفحتك بكل بساطة عن طريق حسابك على قوقل بلس، وذلك يوفر لك الكثير من الوقت والجهد.





وقد اشتهر (جوجل بلاس) من خلال طرح خدمات جديدة مثل الدوائر (Circles)، المحادثات الجماعية (Hangouts) والاهتمامات (Sparks)

الدوائر (Circles): وهي تتيح لك تقسيم الأصدقاء والأقارب في حلقات، فيمكن على سبيل المثال وضع الأقارب والأهل في حلقة خاصة بهم، ثم الأشخاص الذين تنوي لقائهم في حلقة أخرى، ومن ثم يمكنك أن تتحكم في المعلومات التي يمكن لمجموعة أن تراها.

مكالمات الفيديو Hangouts تشبه إلى حد ما خدمة المحادثة المرئية، فعندما تنضم إلى أحد حلقات Hangouts سيكون باستطاعتك إجراء محادثة مرئية مع كل الموجودين مع إمكانية رفع الصور ومقاطع الفيديو الموجودة على هاتفك للملف الشخصي وتحديد من يمكنه الاطلاع عليها.

الاهتمامات Sparks هي تشبه إلى حد كبير خدمة RSS، حيث تتيح لك إدخال اهتماماتك، فيتم تزويدك بكل ما يتعلق بها من أخبار وفيديوهات ...إلخ.

نصائح حول كيفية زيادة عدد متابعيك

- اجعل بروفايلك محتويًا على معلومات مهمة

- اجعل العثور عليك سهلًا عند البحث عنه في جوجل بلس، وذلك عن طريق تعطيل الخصوصية على جوجل.

- احرص على المشاركة بصورة مستمرة، واجعل مشاركاتك إيجابية وبنَّاءة، واهتم بحداثة ما تقوم بمشاركته مع الآخرين، كذلك لا تنسى أن تُعدِّل خصوصية مشاركاتك (من الإعدادات عن طريق جعلها عامة)، حتى يسهل للآخرين العثور على مشاركاتك.



- قم بدعوة آخرين للدخول إلى الخدمة وذلك عن طريق خاصية إرسال الدعوات الموجودة في حسابك.

- متابعة آخرين عبر إضافتهم لحلقتك، وقم بعمل إعجابات لمشاركاتهم والتعليق عليها، فهكذا تتمكن من مصادقتهم، وبالتالي يقومون بإضافتك إلى حلقتهم، فيزداد عدد متابعيك.

أشهر الحسابات على قوقل بلاس

- لاري بيج رجل أعمال أمريكي، شارك في تأسيس محرك البحث قوقل، ويشغل حاليًا منصب المدير التنفيذي لقوقل، ويقترب عدد متابعيه من العشرة مليون شخص.

- سيرجي برين عالم كمبيوتر أمريكي، شارك في تأسيس محرك البحث قوقل، وتخطى عدد متابعيه حاجز الستة ملايين شخص.

- مارك زوكربيرج مؤسس ومالك شركة (فيس بوك)، حيث يبلغ عدد متابعيه قرابة السبعمائة ألف شخص



Linked in



لينكدإن

in

يعتبر موقع (لينكدإن) الرائد في مواقع التواصل الاجتماعي ولكن يتميز هذا الموقع بطابع خاص، فيتم التواصل من خلاله مع الشركات وأرباب العمل، فهو موقع للتواصل المهني ومشاركة خبرات العمل بين أصحاب المشاريع الكبيرة مع اختلاف تخصصاتها.

وهو مزيج بين موقعي فيس بوك وجوجل بلس، فيستخدمه الفرد كسيرة ذاتية إلكترونية، يضيف عليها مهراته وخبراته في العمل، وتخصصاته والإنجازات التي قام بتحقيقها خلال حياته المهنية، ومن الناحية الأخرى يقوم أرباب العمل وأصحاب الشركات الكبيرة بعرض إمكانيات الشركة وأيضا تخصصاتها لكي يتمكن الأفراد من الإطلاع عليها واختيار ما يناسبهم، وكذلك يؤمن الموقع لهذه الشركات بحثا واسعا ضمن السيرة المهنية للأشخاص.

المميزات التي يتميز بها هذا الموقع

١- وجود توصيات، بحيث يستطيع صاحب العمل أو الصديق المقرب لك بتقديم توصية إلكترونية عن طريق الموقع لعمل تقدم عليه، أو حتى يمكنك أنت أن تساعد أقرانك والتأكيد على خبراتهم.

٢-عدد المستخدمين النشطين شهريا ٩٧ مليون شخص، يقضون حوالي ١٠ دقائق يوميا في تصفح الموقع، ونسبة الذكور في هذا الموقع العملاق ٥٦ بالمائة، أما الإناث فنسبتهم ٤٤ بالمائة.



ولأهمية هذا الموقع نريد أن ننوه على بعض الأشياء التي تتعلق بطريقة استخدامه:

١-حاول أن تضع صورتك الشخصية على حسابك، فهذا يعطي مصداقية لدى العملاء وأرباب الشركات.

٢-حاول وبشكل دائم أن تقوم بتحديث صفحتك الشخصية، لأن عدم اهتمامك بالحساب يترك انطباع سيء لدى الآخرين.

٣- كما قلنا أن هذا الموقع موقع عملي واحترافي، فانتبه لما تنشر على صفحتك، وانتقِ دائما المحتوى الذي له علاقة بتخصصك.

٤- الأشخاص الذين تتابعهم ويتابعوك يمثلوك، فاحرص على التقرب من أرباب تخصصك، وحاول ألا تكون عشوائيا في اختيارك.

٥-حاول أن تشارك الصور والفيديوهات التي تتعلق بأعمالك الشخصية أو بتخصصك.



INSTAGRAM





انستاغرام هي شبكة تواصل اجتماعي بمفهوم مختلف، حيث عتمد على التواصل من خلال مشاركة الصور، فيقوم الأشخاص بمشاركة صورهم الشخصية على نحو مستمر مع المتابعين، كنوع من التواصل الدائم.

ويمكنك الترويج عن تخصصك من خلال مشاركة صور لفعالياتك المختلفة وأنشطتك، فمن شأن ذلك أن يعمل على زيادة أرتباط المتابعين بك.

كيف تنشر تخصصك وبناء براند خاص بك على إنستاغرام

- يجب التفرقة بين الحسابات الشخصية والحسابات التخصصية، حيث أنه قد يكون لديك حساب تخصصي ينشر للتخصص أو البراند الذي تريد أن تطوره وأن تروج له.
- الحسابات التخصصية تجذب اهتمامات المتخصصين والمهتمين بهذا التخصص،

وهذه القاعدة لا تخص إنستاغرام فقط بل كافة الشبكات الاجتماعية.

• قم بنشر صور الفعاليات والأنشطة والدورات والمؤتمرات التي تقوم بها، وذلك لمشاركة جمهورك وتنمية التفاعل معهم.

• قم أيضًا بنشر صور الفعاليات والأنشطة والدورات والمؤتمرات التي يقوم بها المتخصصين الآخرين كنوع من التشجيع والدعم لزملاء التخصص.

• النشر يجب أن يتم بشكل دوري ومستمر حتى لا تفقد اهتمام المتابعين، ولكن بدون إغراق زائد عن الحد.

• إذا كنت من المهتمين بأكثر من تخصص يجب عليك الفصل بين هذه التخصصات بإنشاء حساب مستقل لكل تخصص.

• ليس شرطًا أن تكون الصور هي صور شخصية لك بل يجب أيضا أن تنشر صورًا تضم معلومات تثقيفية في مجالك وتحفيزية أيضًا.

• تذكر أن الغرض الأساسي هو نشر العلم ونفع الناس.

• كلما زاد عدد متابعيك كلما كان لديك قدرة أكبر على نشر أفكارك وعمل براند

شخصي خاص بك.

أشهر الحسابات على الإنستاجرام

- ناشيونال جيوغرافيك

هو أحد الحسابات الرائعة على هذا التطبيق، حيث يقوم بعرض صور رائعة من جميع أنحاء العالم لنتذكر مدى روعة الكوكب الذي نحيا عليه، ويتجاوز عدد متابعيه العشرين مليون شخص، وعدد الصور التي قام بمشاركتها أكثر من ثمانية آلاف صورة.





- حساب الطفل المبدع غانم الرابح http://instagram.com/g_almuftah

هو أحد أشهر الأطفال العرب، فعدد متابعيه يتجاوز الثلاثمائة وخمسون ألفًا، هو طفل قطري مصاب بمتلازمة «التراجع الذيلي»، ولكن رغم إعاقته، إلا أنه يشع تفاؤلًا وعطاءً، كما أن له إنجازات عديدة يشاركها دومًا مع متابعيه عبر تطبيق إنستاجرام.

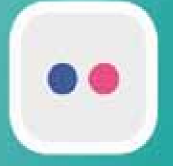


مواقع التواصل الاجتماعى

SOCIAL MEDIA







snap chat



سناب شات

هو تطبيق رسائل مصورة ابتكره (إيفان شبيغل) بشكل خاص وشاركه فيه (روبرت مورفي)، ثم بعد ذلك طلبة جامعة (ستانفورد)، وعن طريق هذا التطبيق، يمكن للمستخدمين التقاط الصور، وتسجيل الفيديو، وإضافة نص ورسومات، وإرسالها إلى قائمة الأشخاص لدى المستخدم.

وما تميز به هذا التطبيق عن غيره هو أن هذه الصور ومقاطع الفيديو المرسلة على أنها «لقطات» يُحدد المستخدمين مهلة زمنية لعرضها تتراوح بين ثانية واحدة إلى ١٠ ثواني، وبعد ذلك تختفي تلقائيًا من جهاز المستلم وتحذف من الخوادم الخاصة بـ (سناب شات) أيضًا، فهو يتيح المراسلة بين الناس عن طريق مقاطع الفيديو والصور بشكل لحظي ومؤقت.

ولقد حاز مؤخرًا انتشارًا واسعًا في العالم بعد أن حقق أرباحًا ضخمة فهو ملائم لأغلب أنظمة الهواتف الخلوية، بالإضافة إلى أن إدخال التحسينات على التطبيق بشكل مستمر ساهم في جعله تطبيقًا عالميًا.

لم تكتفي شركة «سناب شات» بجعله تطبيقًا للشات والتقاط الصور والترفيه بل ظلت تعمل عليه من آن إلى آخر وأضافت له بعض الخصائص:

١-SNAPCASH:

فبالشراكة مع شركة «Square» في عام ٢٠١٤، قامت بإطلاق خدمة الـ (Snapcash)، وهو ما يتيح للمستخدم استخدام بطاقة الصراف الآلي للدفع أو إرسال الأموال للأصدقاء عن طريق إدخال المستخدم لمعلومات بطاقة الصراف





الآلي ومن ثم الذهاب للدردشة وكتابة علامة الدولار $ مع المبلغ الذي يرغب به، ويتم الضغط على الزر الأخضر لإتمام العملية.

كما تمتعت هذه الخدمة بكافة الاحتياطات للحفاظ على حسابات المستخدمين وضمان أمان المعلومات الخاصة بهم. وتتوافر خدمة الـ (SNAPCASH) لكل مستخدمي سناب شات في الولايات المتحدة، ولكن يجب أن تتجاوز أعمارهم ١٨ عامًا.

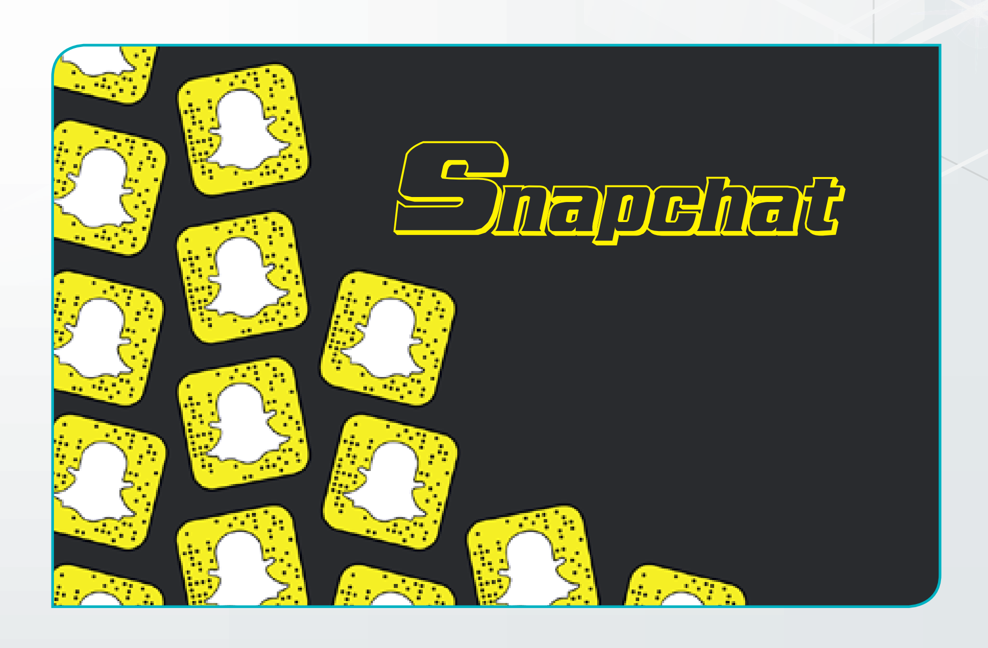
٢- الـ (LENSES):

فعند التقاط صور أمامية عن طريق الكاميرا يمكنه الضغط باستمرار على صورة وجهه لتفعيل خاصية جديدة تُسمى الـ LENSES)، والتي تقوم بالتعرف على الوجوه عبر برنامج آخر داخلها، كما تسمح أيضًا تلك الخاصية بتغيير تعبيرات الوجه، تطبيق تأثيرات مختلفة ومتنوعة على الوجه.

ويمكن استخدام سناب شات للترويج عن الذات ونشر التخصص وإنشاء براند شخصي باستخدام نفس الطريقة والخطوات التي يمكن اتباعها مع الشبكات الأخرى

هو تطبيق تواصل اجتماعي لتسجيل وبث ومشاركة الرسائل المصورة، ويمكن لمستخدميه التقاط الصور وتسجيل الفيديوهات (بشرط ألا يتعدى زمنها الـ ١٠ ثواني وهو مايعرف بـ snaps) وإضافة نص ورسومات إليها وإرسالها لمن تريد من خلال «My Story»، وقد ازدادت شهرته مؤخرًا بصورة ملحوظة، إذ تجاوز عدد مستخدميه حول العالم حاليًا الـ ٢٠٠ مليون شخص.

كيفية الحصول على الـ Snapchat



يتم ذلك عن طريق تحميل تطبيق سناب شات على هاتفك وذلك عبر متجر جوجل «Google Play» أو أي وسيلة أخرى.

بعد تنزيل التطبيق، قم بفتحه واختر إنشاء حساب جديد، ستظهر لك نافذة تطلب منك بعض البيانات من بينها بريدك الإلكتروني وكلمة سر خاصة بك وتاريخ ميلادك، في أعقاب ذلك سيُطلب منك اختيار اسم مستخدم خاص بك، وهو اسمك الذي ستشارك به في جميع المحادثات ولابد له أن يكون باللغة الإنجليزية.

بعدها ستظهر لك شاشة التحقق من رقم هاتفك وهي خطوة يمكن تخطيها، ثم تقوم باختيار الدولة التي تقيم فيها وكتابة رقم هاتفك من دون مفتاح الدولة.

معلومات عن التطبيق وكيفية استخدامه

بات تطبيق (سناب شات) من أكثر التطبيقات شهرة واستخدامًا بين حاملي الهواتف الذكية، فهو برنامج التواصل الاجتماعي الأول من نوعه للتواصل عبر الـ Snaps، حيث يتيح التطبيق لك إمكانية مشاركتها مع أشخاص معينين أو مع جميع من هم بقائمة أصدقائك.

- أنواع الـ «سناب» في سناب شات

هناك نوعان؛ إما أن تكون «سناب» صورة أو فيديو

- كيفية إرسال «سناب»

أولًا يجب عليك تحديد ما تود إرساله؛ هل هو صورة أم فيديو قصير؟، ففي حالة اختيارك إرسال صورة، سوف تقوم بالضغط على الدائرة ضغطة واحدة، أما في حالة اختيارك إرسال فيديو، قم بالضغط باستمرار على علامة الدائرة، وعندئذ يبدأ تصوير الفيديو وعندما تكتمل الدائرة الحمراء يكون الفيديو قد اكتمل، بعدها سوف تظهر لك نافذة تحتوي على الاختيارات التالية:

- إضافة نص: حيث تكون خلفية النص سوداء على عرض الـ «سناب»

- الكتابة باليد: حيث تستطيع الكتابة أو رسم ما تشاء بكل حرية

- عداد وقت: ففي حال كانت الـ «سناب» عبارة عن صورة، يشير عداد الوقت إلى الفترة الزمنية التي تسمح بعرض الصورة خلالها، أما لو كان الـ «سناب» فيديو، فإن هذا يكون رمز كتم الصوت

- حفظ الـ «سناب»: وهو خيار يتيح لك حفظه في الاستوديو الخاص بك.

- إرسال «سناب»: وهو يسمح لك بإرسال الـ «سناب» المصور إلى قصتك المباشرة.

كيفية الاستفادة من سناب شات في نشر تخصصك والترويج عن نفسك

مؤخرًا أصبح سناب شات وسيلة مهمة لكثير من النجوم والمشاهير وبعض القادة للتواصل مع الجمهور، وأحد أهم أسرار نجاح هذا التطبيق هو أن رواده هم في الأصل أناس عاديون، لكنهم نجحوا في خلق طرق جذابه لاستخدامه، ولكي تنجح عزيزي القارئ في نشر تخصصك والترويج عن نفسك فيه، عليك باتباع النصائح التالية :

- محتوى محدد

حدد أهدافك من المشاركة في هذا التطبيق بمنتهى الدقة، واختر لنفسك إطارًا وتخصصًا محددًا وواضحًا تبث من خلاله «سناباتك» بشكل يومي.

- تفاعل مع متابعيك

ابتكر طرقًا للتفاعل مع جمهورك، ولا تتجاهل الرد عليهم أو الإجابة على استفساراتهم.

- استخدم منصاتك الأخرى

عندما تقرر مناقشة موضوع مهم عبر سناب شات، قم بالإعلان عن ذلك على حساباتك على مواقع التواصل الأخرى، كما يمكنك عرض أحد فيديوهاتك أو بعض صورك عليها، ومن ثم توجيه الجمهور إلى أن تفاصيل القصة متوفرة عبر حسابك على سناب شات

- كن عفويًا

لا تقم بتقليد الآخرين ممن سبقوك، وإنما اصنع لنفسك شخصية مميزة وأسلوبًا جذابًا.

- فكرتك بأقل التكاليف

حاول إيصال أكبر قدر من الأفكار باستخدام أقل عدد من الـ «سنابات»، تذكر أن العبرة هي بقيمة ما تحتويه «سناباتك»، وليس من خلال كثرة عددها.

- استعن بالآخرين لترويج حسابك

يمكنك أن تطلب من أصدقائك الفاعلين الذين يمتلكون حسابات مؤثرة على «سناب شات» أن يروجوا لحسابك من خلال بعض سناباتهم اليومية.

- اصنع قصصك باحترافية

اجعل سناباتك احترافية، واستخدم أماكن مضيئة وذات خلفية مميزة لصنعها، واختر أحجامًا مناسبة عند كتابتك على الفيديوهات بحيث لا تغطي مساحة كبيرة منها.




whatsapp



يعتبر تطبيق (الواتس آب) من أهم التطبيقات الإلكترونية المستخدمة بكثرة حاليًا، حيث يبلغ عدد مستخدميه تبعًا لآخر الإحصائيات لتسعمائة مليون شخص، وذلك لخدماته التي تدعم عملية التواصل بين الناس بصورة كبيرة، فهو يقدم خدماته بشكل مجاني، ولا يحتاج مساحة كبيرة من الجهاز الذي سوف يتم تحميل التطبيق عليه، فمن خلاله يمكن إرسال رسائل نصية وصوتية وصور ومقاطع صوتية، إضافة لملفات الوورد والـ PDF بسرعات عالية، مع إمكانية إجراء اتصالات صوتية مباشرة دونما تكلفة مالية إضافية.

كيفية إنشاء حساب على الواتس آب

- قم بتحميل البرنامج على جوالك من خلال متجر جوجل Google Play store، أو عبر الموقع الإلكتروني الخاص بالتطبيق.

- قم بتشغيل البرنامج، عندئذ ستظهر لك الواجهة الخاصة بالبرنامج والتي سوف تساعدك على على إنشاء حساب جديد.

- سيطلب منك البرنامج إدخال بعض البيانات الخاصة بك وهي تتعلق بالدولة محل إقامتك، ورقم هاتفك، وعند الانتهاء من ذلك قم بضغط زر تسجيل.

- سيقوم البرنامج بإرسال رمز تفعيل لهاتفك، قم بإدخاله في البرنامج من أجل إتمام عملية التسجيل.





كيف تزيد من شعبيتك على الواتس آب؟

الاشتراك في مجموعات متواجدة مسبقًا

- عليك بتنزيل تطبيق أو أكثر من تطبيقات (مجموعات الواتس آب) على هاتفك وذلك من خلال «Google play».

- بعد أن تقوم بذلك، ستظهر لك قائمة تشير إلى التصنيفات المختلفة للمجموعات المتوفرة (أفكار تجارية - معرفة ومعلومات - رياضة ...إلخ.).

- قم بالاشتراك في المجموعات التي تتوافق مع تخصصك وتخدم أهدافك أو أهداف مؤسستك.

- اجعل مشاركاتك منتظمة ومستمرة وذات نفع وقيمة لأعضاء المجموعة، واحرص فيها للترويج عن نفسك.

- استخدم أسلوبًا جذابًا وشيقًا في رسائلك حتى يمكنك لفت الأنظار إليك بصورة كبيرة.

مجموعات تؤسسها أنت بنفسك

قم أنت نفسك بإنشاء مجموعة تتبع تخصصك واتبع فيها الآتي:

١ . قم بإعداد مقاطع صوتية قصيرة تُعبر عنك، وعن أفكارك، أو قم بإعداد مقاطع مصورة خاصة بمجال تخصصك.

٢ . قم بإرسال هذه المقاطع لمتابعيك.

٣ . كما يمكنك القيام بإرسال عبارات خاصة بك بصفة دورية.

٤ . ولا تغفل أيضًا أنها طريقة فعَّاله للتواصل مع متابعيك، ومناقشة أفكارك بطريقة أكثر قربًا وأكثر حرية ، فلا تهمل مجموعات الاتصال وخصص لها أوقات مناسبة، فسيكون لها تأثير بالغ في مدى انتشارك وتواصلك مع الجميع.

وعليك التنبه عزيزي القارئ أن مجموعات تطبيق (الواتس آب) محدودة في عدد مشاركيها، فالعدد المسموح له بالمشاركة يتجاوز المائتين وخمسين مشتركًا بقليل، ولذلك فقيمة المجموعات المتواجدة على هذا التطبيق تأتي من خلال مستوى تخصص المشاركين فيها، فكلما كان أعضاء المجموعة أكثر تخصصًا، زادت المشاركات ثراءً، وأنا شخصيًا عزيزي القارئ أتبع نفس الأسلوب في حياتي

المهنية، فكثيرًا ما ألجأ لاستشارة بعض أصدقائي في بعض المجموعات أو أستطلع آراءهم بخصوص بعض أعمالي.

ظهرت مؤخرا شبكة تواصل تسمى allmuze وتقوم فكرتها على التواصل ومشاركة الأفكار صوتيا عن طريق مشاركة مقاطع الصوت ويكون الرد والتعليق من المتابعين والأصدقاء أيضًا باستخدام مقاطع الصوت، وهذا الموقع قد يمثل وسيلة قوية لنشر أفكارك من خلال نشر مقاطع صوتية مفيدة بصفة مستمرة.



Home Page





من الأمور الهامة أيضًا أن يكون لك موقع شخصي على شبكة الإنترنت -بجانب حسابات مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة- تعرض عليه أعمالك وتناقش فيه أفكارك وتنشر من خلاله تخصصك، فهذا يعلي من قدرك عند متابعيك على مواقع التواصل، فمن شأن هذا أن يسهِّل عليهم متابعتك ومتابعة أعمالك والتعمق أكثر في تفاصيل شركتك.

خطوات تأسيس موقع شخصي

هنا سوف أقوم بعرض الملامح الرئيسية لتلك العملية ولن أخوض في تفاصيلها، فذلك أمر شرحه يطول وبالطبع هو ليس هدفنا الأساسي:

الجانب الإداري

- حجز مساحة على الانترنت لاستضافة موقعك:

تتم تلك الخطوة من خلال شركات متخصصة في تقديم خدمات المواقع

الإلكترونية (شركات استضافة) نظير مقابل اشتراك شهري بحسب احتياجاتك.

- حجز وشراء عنوان لموقعك (domain name) لموقعك:

وذلك حتى يتمكن الناس من الوصول إلى موقعك من خلاله، وتقدم بعض شركات الاستضافة هذا العنوان مجانًا ومدى الحياة عندما تستعين بهم في حجز المساحة لموقعك من خلالهم، فيما تقوم شركات أخرى بتقديم تلك الخدمة نظير اشتراك شهري.

الجانب الفني

- تصميم الموقع وعرض محتوياته

وفي تلك المرحلة أنت أمام أحد ثلاثة خيارات

- إما أن تستعين بإحدى شركات التصميم المعروفة (وهو لا شك أمر مكلف جدًا)

- أن تستعين بشخص واحد محترف ليصمم لك موقعك

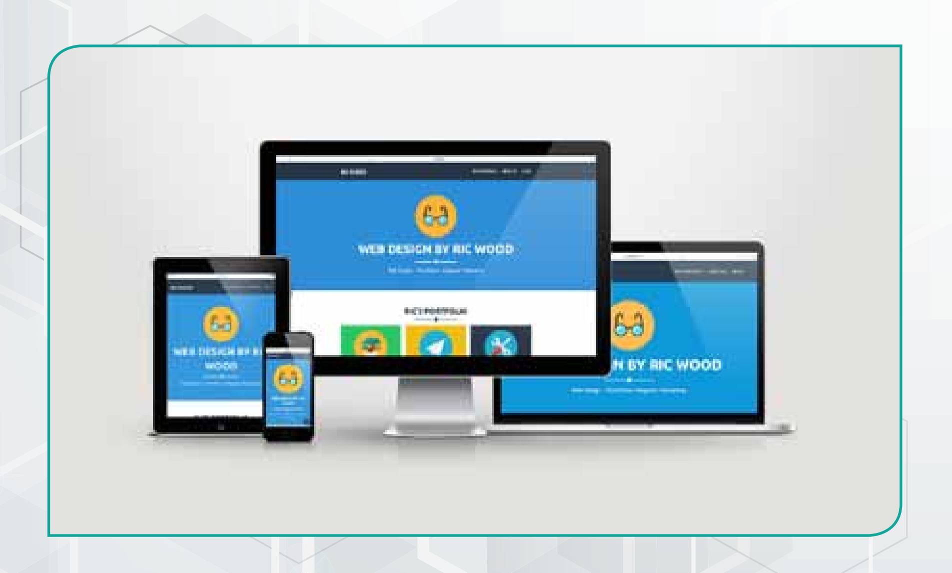
- أن تقوم بذلك بنفسك (إن كنت ممن يمتلكون الخبرة أو يمكنك الاستعانة ببعض البرامج المخصصة لذلك)



- رفع محتويات موقعك على الانترنت

أي أنك تقوم بتبادل المعلومات بين جهازك الخاص والسيرفر (المساحة المخصصة لك عبر شركة الاستضافة)، وهي تتم من خلال برامج أخرى معروفة للمهتمين والمختصين.

كيف تجعل موقعك الشخصي متميزًا



- حدد أهدافك من إنشاء موقعك، والخدمات التي تسعى لتقديمها من خلاله، حدد من هو جمهورك المستهدَف ومن هم زوارك المحتملين.

- اختيار الاستضافة المناسبة، فالاستضافة المجانية لا تناسب الأغراض التجارية أو الإعلانية، وذلك لأنها تقدم مساحة صغيرة جدًا وبالتالي لن يحتوي الموقع على جميع بيانات العملاء في قواعد البيانات المقدَّمة عبر الاستضافة المجانية.

- عليك اختيار اسم نطاق مميز (domain name) وسهل الحفظ للمستخدمين، فمن شأن ذلك تسهيل عملية الوصول إليك من قبل العديد من الزوار

- يجب عليك الاهتمام باختيار تصميم جذاب وأنيق لموقعك، اختر ألوانًا متناسقة وجذابة ومريحة للعين، فذلك هو من ضمن أهم الأشياء التي تلفت نظر الزوار لموقعك وتجعلهم يشعرون براحة نفسية عند الدخول إليه.

- يجب أن يكون ما تطرحه من مواضيع أو خدمات أو منتجات على موقعك واضحة ومميزة وهادفة، وينبغي أن تحتوي صفحتك الرئيسية على المعلومات الخاصة بك، وتفاصيل ما تقدمه، استخدم الصور والفيديوهات، إمنح زوارك المحتملين سببًا لكي يقوموا بزيارة موقعك مرة أخرى.

- انشر روابط لموقعك عبر وسائل التواصل الاجتماعي ، واربط جميع مشاركاتك على موقعك بتلك الوسائل، وتذكر إضافة زر المشاركة حتى يسهُل على الزوار مشاركة محتوى موقعك.

- أعلن عن موقعك، فهي من أسرع الطرق وأكثرها ضمانًا لإشهار موقعك، لا شك أنك ستنفق بعض الأموال لكنك حتمًا ستكسب أكثر مما أنفقت.

- اجعل موقعك سهل الاستخدام، لا تكثر من استخدام القوائم المعقدة، واجعل التنقل بين صفحاته سهلًا ويسيرًا.



- احرص على تهيئة موقعك لمحركات البحث (SEO) بحيث يسهِّل عملية العثور عليه، وهو أمر يحتاج لاستخدامك كلمات مفتاحية واضحة واختيار عناوين سهلة ومباشرة، كما أنه يحتاج لمساعدة بعض المتخصصين.

نصائح هامة لتحقيق أقصى استفادة من موقعك الشخصي:

لكي تستفيد بأقصى درجة من موقعك الشخصي عليك بالآتي:

١- اربط موقعك الشخصي بحساباتك المختلفة على مواقع التواصل الاجتماعي، فذلك ييسر على متابعيك الكثير، ويعطي شعبية لك ولما تقدمه.

٢-إذا أقدمت على كتابة مقال أو إنشاء عمل جديد على موقعك الشخصي، فعليك أن تقوم بنشره على حسابك أو صفحتك الشخصية على مواقع التواصل الاجتماعي، فأنت بذلك تكون قد أفدت الجميع، فمن الناس من يشعر بالملل على المواقع الشخصية، ولكنه يقضي الكثير من الوقت على (تويتر) مثلًا، كما أن البعض الآخر لا يحب القراءة، ولكن يهوى مشاهدة الفيديوهات وهكذا.

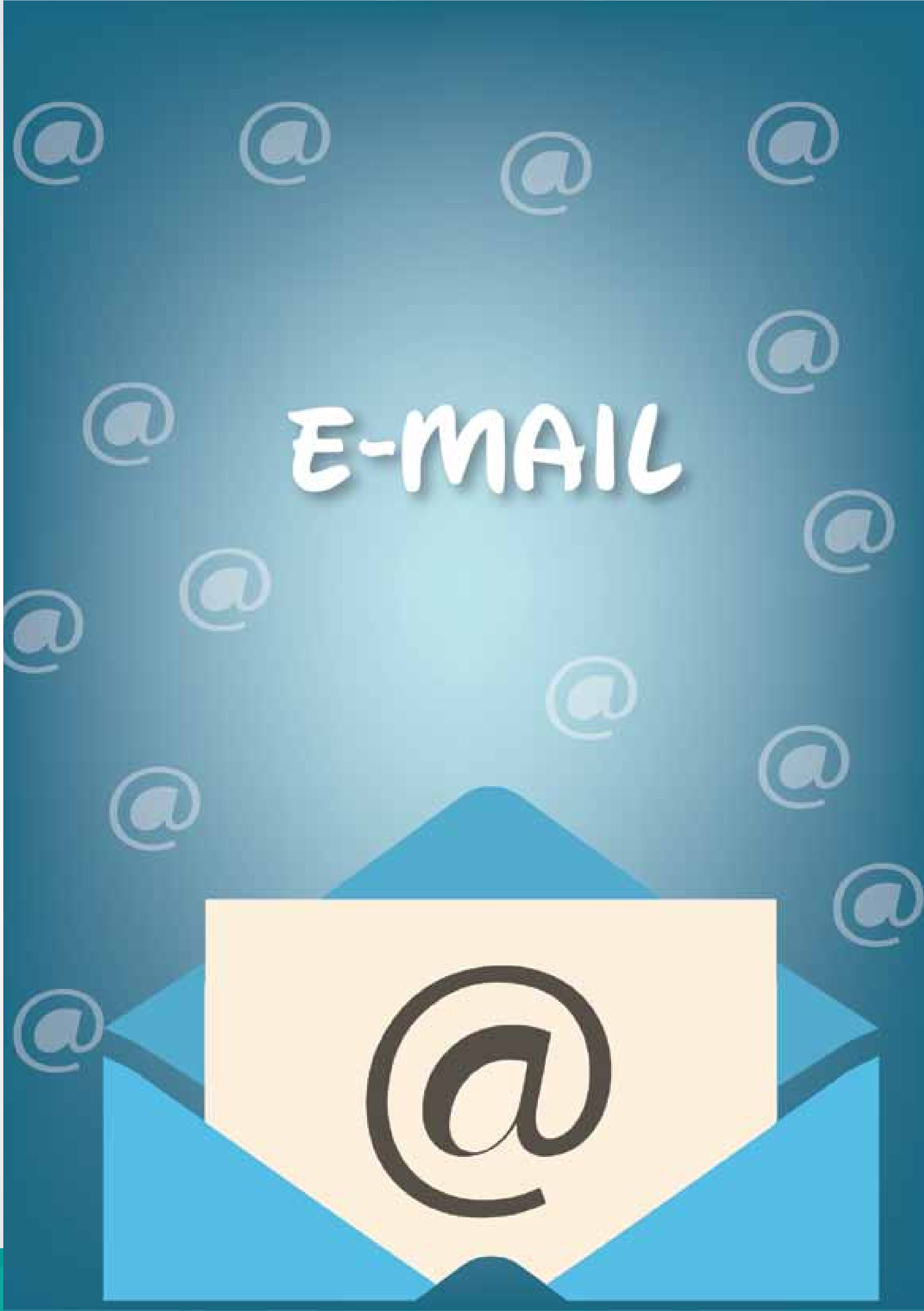


٣-إذا قمت مثلًا بتأليف كتاب أو ما شابه ذلك، فعليك أيضا أن تقوم بوضعه على موقعك الشخصي، وأن تنشر رابط هذا الكتاب على حساباتك الشخصية على مواقع التواصل الاجتماعي.

تنبيه هام

نريد أن ننوِّه أيضًا على مسألة مهمة، وهي وجوب سرعة التفاعل بينك وبين عملائك ومتابعيك، فهذه قضية قد تصبح قاصمة الظهر بالنسبة لك في طريقك إلى النجومية، فإذا أرسل لك أحدهم سؤالًا أو استفسارًا عن أمرٍ ما، أو أثنى عليك وعلى ما تقدمه بالخير، أو أرشدك مثلًا إلى مصدر معين تقرأه أو تطلع عليه، أو طلب رأيك في ما يقدمه هو، فلابد وأن تتفاعل معه بشكل إيجابي وسريع، فأنت إن لم تقم بذلك، فلا تلومن إلا نفسك.

كما أنك ينبغي عليك التنبه لأن هذه المواقع -أي مواقع التواصل الاجتماعي- تتميز بسرعة انتشار الأخبار عليها، ويتعامل البعض معها على أنها مصدر يقيني للأخبار، ولهذا يتوجب عليك الحرص على أن تكون سيرتك جيدة ليس عليها غبار سواء لدى متابعيك أو غيرهم.


E-MAIL



نستطيع أن نطلق مصطلح (التسويق عن طريق البريد الإلكتروني) على أي بريد إلكتروني مرسل لأي شريحة من العملاء يهتم بأهداف معينة كالآتي:

١- بريد إلكتروني يكون هدفه تقوية العلاقة مع العميل، ومتابعة درجة قبوله للمنتج أو الخدمة.

٢- بريد إلكتروني يكون هدفه إقناع عميل محتمل بشراء المنتج، أو الاشتراك في الخدمة.

٣- أضيف مواد إعلانية خاصة بي في بريد إلكتروني مرسل من شركة أخرى لعملائها، أو موقع أو منتدى إلى أعضائه.

مزايا التسويق بالبريد الالكتروني:

١- توزيع قدر كبير جدًا من المعلومات لشريحة كبيرة من العملاء الحاليين أو المحتملين، و بتكلفة بسيطة جدًا أو معدومة.

٢- بالنسبة لوسائط الدعاية و الإعلان الأخرى، يمكننا اعتبار هذا الوسيط أقلهم تكلفة.



٣- وقت وصول الرسالة التسويقية قصير جدًا، مما يتيح لك سرعة إخبار العملاء بكل ما هو جديد ووقت قصير يكاد لا يذكر.

٤- من السهل أن يعرف المسوق مستوى الرسالة أو المنتج عمومًا، حيث سيكون هناك رد فعل من المستقبِل، فمن الممكن للمُستقبِل ألا تعجبه الرسالة ؛ فيقوم بحذفها، أو يستخدم طريقة تمنع ظهورها مرة أخرى، ومن الممكن أن تعجبه الرسالة ، ويطلب الاشتراك أو يبعث برسالة يطلب فيها المنتج أو الخدمة، أو قد لا يفعل شيئًا من ذلك.

٥- التسويق بهذه الطريقة له أهمية خاصة؛ حيث أن الفرد العادي الآن قد لا يشاهد التلفزيون، أو يقرأ الجرائد بصفة يومية، ولكن من المهم له جدًا أن يفتح بريده الإلكتروني يوميًا.

٦- التسويق بهذه الطريقة يخلص صاحب المنتج من كثرة الأوراق وإهدارها، ويُدخِل الشركة في نطاق التسويق النظيف.

عيوب التسويق بالبريد الإلكتروني:

أهم وأخطر عيب في التسويق بالبريد الإلكتروني، هو الرسائل غير المرغوبة، والتي

أحدثت ضجة في هذا المجال، ودفعت بالجهات القانونية أن تفرض قوانين صارمة تنظم و تحدد التسويق بالبريد الإلكتروني.

بدأت المشكلة عندما قامت شركات تدعي أنها ذات شكل قانوني بإرسال أعداد كبيرة من الرسائل، و بدون حساب من أي أحد، بداعي أن لديها منتج أو خدمة مميزة، وفى النهاية يكتشف العميل زيف و نصب هذه الشركات.



كما أنه لم يكن مقبولًا بالنسبة لمستخدم البريد الالكتروني أن يستقبل هذا العدد الضخم من الرسائل الالكترونية يوميًا، حتى مع افتراض أن الشركات التي ترسلها هي شركات معروفة و لديها شكل رسمي و قانوني.

هذا بالإضافة إلى أن هناك شركات برمجة طورت نظم لحماية و تصفية الرسائل، لدرجة أن هناك شركات طورت برامج من شأنها حذف أي رسالة فيها محتوى إعلاني، أو وضعها في خانة الرسائل غير المرغوب فيها.

بعد أن تكلمنا على مواقع التواصل الاجتماعية الهامة، والتي قد تستخدمها في حياتك المهنية بشكل كبير، والتي تستطيع عن طريقها الوصول إلى النجومية، نشرع الآن في الحديث عن الخطوات العملية التي يجب عليك أن تتبعها أيها القارئ في طريقك إلى النجومية، وأهم المعالم التي تتعلق بإدارة الحسابات والمواقع على شبكة الإنترنت



BLOG







المدونات

ماهي المدونة؟

المدونة هي أداة اتصال يُعبِّر من خلالها المدون عن آرائه وأفكاره، حيث يسمح له بكتابة يوميات - خواطر - إنتاج أدبي أو علمي، وهناك أيضًا مدونات متخصصة في علم من العلوم، وبالتالي يكون المدوِّن حرًا في اختيار أي موضوع يفضله ويريد عرضه على شبكة الإنترنت بعيدًا عن التعقيدات التقنية.

وتعتمد المدونات -كما سبق ذكره- على نظام إدارة المحتوى، وهو لوحة تحكم خاصة بالمدون، ومن خلالها يقوم بكتابة التدوينات وبتعديل وضعها بأي شكل وأي مكان، إضافة إلى الإلغاء أو التحسين، وأيضا سهولة الإعداد والتركيب والتحديث لشكل المدونة، حيث أن الكثير من المدونات تقدم قوالب جاهزة، ورغم كثرة البرامج المجانية وتوفرها على شبكة الإنترنت، مما يسمح بإنشاء مدونة باتباع خطوات بسيطة حسبما تقترحه المنصة نفسها، إلا أن أكثر هذه الأنظمة انتشارًا لحد الآن هما منصتي (بلوجر) التابعة لمحرك البحث (جوجل)، (وورد برس).

كيف تجعل مدونتك متميزة

- حدد أهدافًا واضحة لمدونتك، راجع أهدافك من وقت للآخر، وقس مدى نجاحك في حقيقها وعدِّل فيها إن لزم الأمر.

- ناقش موضوعات تُلبي احتياجات القُرَّاء، واطرح وجهة نظرك فيها، خذ قراءك لزوايا لم ينتبهوا لها، استمع لهم ولأفكارهم وتفاعل معهم بإيجابية.

- احرص على الكتابة فيما تحبه أو في مجال تخصصك الذي تريد نشره، روِّج لأفكارك وآرائك وأنشطتك، وانقل تجاربك للآخرين، اكتب للناس، قدِّر عقولهم، ولا تشغل بالك بمحركات البحث ومحاولات جذب القراء من خلالها.

- قم بتحديث تدويناتك القديمة من وقت للآخر، وذلك عن طريق تناول فكرة جديدة أو زاوية جديدة للمناقشة.

- انضم للتجمعات التدوينية، وسجل مدونتك فيها، فأنت إن فعلت ذلك، أمكنك عرض تدويناتك عليها، وبالتالي تتاح لك الفرصة لجذب عدد أكبر من القراء لمدونتك.



- قم بقراءة محتوى المدونات الأخرى التي تكتب في نفس مجالك، وقم بالتعليق على ما يُنشر فيها من موضوعات بطرح جديد أو فكرة جديدة.

خطوات الكتابة والتأليف بالمدونة

وبما أن المدونات تعتمد اعتمادًا كاملًا على الكتابة، فهذه بعض النصائح التي يجب عليك العناية بها إذا ما أردت أن تبدأ في الكتابة:

١ . نَظِّم أفكارك ورتبها بشكل يخدم الفكرة التي تريد أن توصلها للقارئ.

٢ . حدد المجال الذي سوف تتناوله، وكُن أكثر دقةً بتحديد التخصص داخل هذا المجال على سبيل المثال؛ مجال القيادة - التخصص المالي.

٣. تتبع التسلسل في الكتابة بالمجال الذي اخترته مما يساعد على سرعة الإنجاز، وبذلك أيضًا تتغلب على مشكلة الوقت بإرساء نهج تتبعه.

٤ . الاطلاع على فهارس البرامج التدريبية، والمتابعة المستمرة لمواقع الكتب والأبحاث الجديدة مثل (جوجل) و(أمازون).

٥. قم باختيار بعض المقولات للشخصيات التي تقرأ لها وأسردها في مادتك، حيث أن هذا الأمر يصنع لك (براندينج) خاصة بك، ويعرِّف الناس بأنك تتبع نفس نهج من تقرأ لهم.

انتبه: عندما تنتقد ما تقرأ، وَجِّه ملاحظاتك واهتمامك إلى مادة المقال، ولا تحاول أبدًا تناوُل الجانب الشخصي لكاتبه.

مواصفات الموضوع الذي تتناوله في مدونتك

عليك معرفة أن هناك سمات معينة يجب أن تتوفر في الموضوع الذي سوف تتناوله، وهي ذاتها نفس العوامل التي يمكنك من خلالها التغلب على عامل ضيق الوقت عند استهلالك طريقك نحو الانتشار، لذا يجب عليك عند اختيارك لموضوع الكتابة:

١- أن يكون غنيًا بمحتواه، فيصبح من الممكن أن تتناوله أكثر من مرة بزاوية مختلفة (Repeatable).

٢- أن يكون قابلًا للتطور، فإذا جد جديد فيه، تبادر بتحديثه (scalable)).

٣- أن يكون قابلًا للإعادة (multiple use).

٤- أن يكون قابلًا للانتشار (distributable).

أمثلة على أكثر المدونات العربية تميزًا

مدونة المحترف http://www.th٣professional.com/

وهي مدونة تهتم بالأمور التقنية وكل ماله علاقة بها، حيث سبق لها الفوز بجائزة «اليوتيوب بارتنر»، ويبلغ عدد متابعيها على موقع يوتيوب أكثر من مليون وثلاثمائة ألف متابع، ويتجاوز عدد المعجبين بها على (الفيس بوك) أكثر من مليون ونصف المليون معجب.



مدونة شبايك http://www.shabayek.com/blog

وهي مدونة تهتم بأمور التسويق الالكتروني واستعراض أفضل طرقه وأساليبه، وبث روح الحماسة في زوارها ومتابعيها لحثهم على البدء فورًا في أعمالهم التجارية والدخول لسوق العمل المستقل.

مدونة ثقف نفسك /http://www.thaqafnafsak.com

وهي مدونة تهتم بنشر الثقافة والمعرفة في كافة مجالات الحياة، وهي تقدِّم نصائح في غاية الأهمية لكل من يرغب في حياة أفضل، ويبلغ عدد معجبوها على موقع (فيس بوك) أكثر من ثلاثين مليون شخص، فيما يبلغ متابعوها على موقع (يوتيوب) أكثر من ثلاثين ألف مشترك.



ADVERTISING







كيف تنشئ إعلانًا إلكترونيًا مميزًا

بداية لابد أن تعلم أن الإعلان الإلكتروني لا يختلف كثيرًا عن الإعلان على أرض الواقع، إلا أننا نراعى الفروق الالكترونية، والسؤال الذي يطرح نفسه الآن!!

ما هي مواصفات الإعلان الجيد؟ أو بصيغة أخرى، كيف نصنع إعلانًا جيدًا؟

ولكي نجيب على هذا السؤال بأنفسنا، اطرح سؤالًا آخرًا وهو، لماذا نعلن عما نعلن عنه، سواء كان منتجًا أو أي شئ آخر؟

١-نعلن من أجل تعريف السلعة أو الخدمة المقدمة، مثل التعريف بالمنتج وتوضيح السعر وتوضيح مزاياه، وبالتالي يتم التأثير في المستهلك وذلك من خلال تحريك دوافع الشراء داخله.

٢-نعلن أيضا حتى نجعل المستهلك عميلًا دائمًا، لنضمن ولائه لنا بحيث يظل

اسمنا نحن دون منافسينا في ذاكرته، ولنجعله يفضل منتجنا واسمه دون المنتجات الأخرى، وذلك من خلال الاستمرار في تقديم الإعلانات وتوجيه الرسالة الإعلانية مما يجعل اسم المنتج مرتبط في ذهن وأذن المستهلك .

ولكن كيف يتم الإعلان أو كيف تستطيع أن تجذب المستهلك؟

تستطيع أن تجذب المستهلك أو العميل إلى سلعتك من خلال الآتي:

عنوان الإعلان:

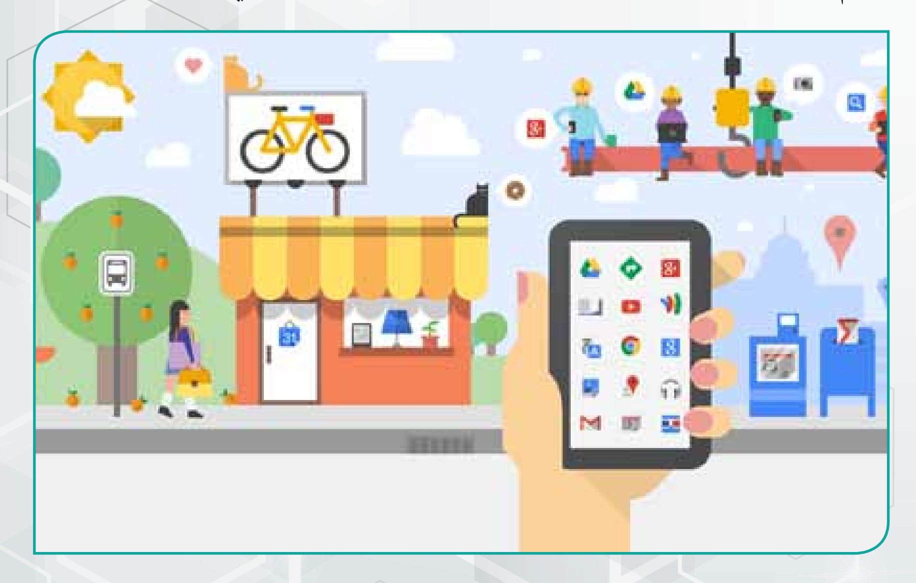
وهنا نعني تحديدًا عنوان الإعلان في الإعلان النصي أو الإعلان المكتوب وليس الإعلان المصور، إذ لابد أن يكون العنوان جاذبًا للعملاء، معبرًا جدًا عما في داخل الإعلان، ولهذا يجب عليك أن تبتعد عن العناوين الغير معبرة أو غير المرغوب فيها مثال «مفاجأة كبرى» أو «الحق العرض» والكثير من مثل هذه العناوين التي يدخل عليها من يريد فقط أي شيء ولا يريد منتجًا جيدًا.

واسأل نفسك! إن أراد أحد أن يبحث عن منتجك أو عن الخدمة التي تقدمها، هل سيبحث في محرك البحث بذلك العنوان الذي كتبته في بداية الموضوع أم لا؟

محتوى الإعلان نفسه

- أولًا:

ابدأ بعرض مميزات الخدمة أو المنتج، وما هي الفوائد التي سيحصل عليها العميل بعد اقتنائه له؟، موضحًا إياها في نقاط محددة وليست كلامًا عامًا، قد تكون بدايتك هي أن تلمس مشكلة ما عند العميل، عن طريق ذكر عدد من الأسئلة التي تحوي التخلص من مشاكل معينة لدى فئات مختلفة من العملاء، ثم توضح أن منتجك يقدم حلولًا لهذه المشاكل، ولك أن تبدل بين البدايتين أيهما يأتي أولًا كيفما شئت.



- ثانيًا:

اذكر عوامل بث الثقة في نفس العميل والضمانات التي يمتلكها المنتج أو الخدمة.

- ثالثًا:

اذكر كل شيء عن منتجك أو خدمتك، ولا تترك أي استفسار للعميل (أحياناً من الممكن أن تترك السعر كعنصر تشويقي للعميل حتى يتصل بك).

وعلى هذا يمكنك أن تضيف بعض العناصر التي تزيد من فعالية الإعلان:

- يمكن أن تقوم بإغراء المستهلك بمنحه أشياء مجانية أو تخفيضات في العروض، مثال: شركات المحمول التي تمنح عملائها دقائق مجانية.



- من الجائز أن تستخدم صيغة التخويف في الإعلان وذلك بتكوين شعور بالخوف لدى المستهلك المترقب للسلعة مثل: إظهار الأضرار أو النتائج السلبية المخيفة في حالة عدم استخدام المنتج.

- من المهم جدًا من أجل تسويق منتجك أن تنشر أكثر من صورة له، وأن يتم تعريف محركات البحث بهم، حتى تستطيع الوصول له بسهولة إن كان من يبحث عن اسم منتجك يستخدم الصور. وبإمكانك أيضًا إضافة فيديو عن المنتج لزيادة فاعلية الإعلان.

- لا تنس أن تضع بيانات الاتصال بك للاستفسارات والحجز والشراء كاملة وأن تتأكد من عملها بشكل صحيح.

كما أنه بإمكانك أن تقوم بصناعة مثل هذه الإعلانات على (فيس بوك) مثلا أو (لينكد إن) أو إذا كان المحتوى مرئيًا، فيمكنك إستخدام (يوتيوب) أو (سناب شات) أو غيرهما.



Measuring results







قياس النتائج

(جوجل) هو المعيار الأساسي الذي يجب أن تقيس به شعبيتك، إلى أين وصلت؟ وما هو حجم تقدمك؟ كل هذا يمكنك قياسه بصفة دورية من أجل الوقوف على حجم التقدم الذي تحققه إجمالًا ولكن كيف؟ إليك التمرين التالي:

تمرين: البحث عن نفسك :

١ – افتح (الموبايل) وادخل (جوجل).

٢ – ابحث عن نفسك .

٣– تعرف على النتائج .

قم بهذا الأمر بشكل دورى، مرة كل شهر مثلًا، وقم بملاحظة وقياس التطور الذى تحققه عبر محرك بحث (جوجل)، قم بتحليل نتائجك باستمرار حتى تتمكن من ملاحظة مدى التطور الذى تحققه، ضع يدك أيضًا على أسباب القصور، وعالجها بسرعة، ثم أعِد قياس النتائج مرة أخرى بعد ذلك.

النتائج قد تكون كالآتي :

١. صور

٢. فيديوهات

٣. صفحات تواصل اجتماعي

٤. موقع شخصي

٥. مقالات منشورة فى مواقع أو صحف أو مجلات أو منتديات.



ماذا يحب (جوجل) ؟

(جوجل) هو محرك البحث الأكثر شهرة وقوة وتأثيرًا، لذا فإذا أردت تحقيق النجاح الشخصي على شبكة الإنترنت، فعليك أن تفهم جيدًا كيف يعمل (جوجل)؟ وماذا يحب؟.

لو أنك درست جيدًا النتائج التي تظهر على (جوجل) فور البحث عن اسم شخص معين، ستجد النتائج عبارة عن صور، وصفحات مواقع التواصل الاجتماعى، ومقاطع فيديو (يوتيوب)، وموقعك الشخصي، ونتائج مقالاتك المنشورة فى



المواقع الالكترونية و الصحف و المجلات.

ولو أنك تمعنت فى هذه النتائج، ستجد أن صفحتك الشخصية وما تكتبه عن نفسك يأتى مقدمًا عما يكتبه الناس عنك، من هنا نستنتج أن (جوجل) يفضل ما تكتبه عن نفسك عما يكتبه الناس عنك، فما تكتبه عن نفسك أكثر مصداقية، ويعبر عما تريد أن يعرفه الناس عنك، وعن رسالتك وأهدافك بطريقة أكثر دقة.

لذا اسأل نفسك هذا السؤال: أين تكتب عن نفسك؟ هل تكتب عن نفسك فى موقعك الشخصي أو مدونتك؟ هل تكتب عن نفسك من خلال مواقع التواصل الاجتماعي (تويتر، إنستجرام، جلوبر، لينكد إن، فيس بوك)؟

لو أردنا ترتيب النتائج وفقًا لما يفضله (جوجل) لكان الأمر كالآتى:

١- الموقع (الدومين) الشخصي :

محرك البحث (جوجل) يفضل (الدومين)، ما هو (الدومين)؟ هو عبارة عن اسم النطاق، فمثلًا أنا اسمي محمد، إذن «دومين» الموقع الالكترونى الخاص بي هو:

www.mohamed.com هذا هو ما نطلق عليه (الدومين)، ويعتبر الموقع أو (الدومين) الشخصى من النتائج التى يحبها جوجل للغاية.

٢- خرائط جوجل :

ثانيًا: فإن (جوجل) يفضل Google Maps أو خرائط (جوجل)، فمحرك بحث (جوجل) لا يدري ماذا تكون؟، هل أنت مكان؟ أم اسم؟ أم شركة؟، فلابد من استخدام خرائط (جوجل) للتأكد من هذا الأمر، لأن هذا ما يفضله



(جوجل)، فحاول مثلًا حينما تقوم بفاعلية معينة أن تستخدم خرائط (جوجل) في تحديد مكان هذه الفاعلية.

٣- فيديوهات اليوتيوب :

أما الشيء الثالث الذي يفضله موقع (جوجل) هو فيديوهات (اليوتيوب)، وذلك لأن شركة (جوجل) تقوم بالترويج لشركة (يوتويب) بما أنه بات يدخل ضمن (جوجل) كما بيَّنا، ولذلك فإن الفيديوهات تصبح في النتائج الأولى عند البحث.



٤- الصور:

لماذا تفضل شركة «جوجل» الصور؟ ، ولماذا تكون الصور في النتائج الأولى من البحث؟ والإجابة ببساطة لأن شركة (جوجل) تريد أن تروج لخدمة الصور التي لديها، وهناك العديد والعديد من الأشخاص والمستخدمين عندما يستخدمون محرك البحث (جوجل) لا يبحثون إلا عن الصور، أو أنهم يبحثون عنها بشكل أكبر من غيرها.

أما إذا أردنا أن نتحدث عن نوعية الصور التي تفضلها (جوجل)، يمكننا أن نقول أن أول شيء تظهره (جوجل) في النتائج الأولى من البحث عن الصور، هو الصور الشخصية.

صور شخصية أم جماعية؟

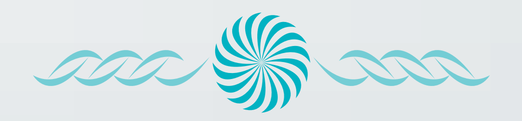
بالنسبة للصور ماذا يفضل جوجل؟، هل يفضل الصور الشخصية أم الصور الجماعية؟ قم بالبحث عن أحد الأشخاص المعروفين عن طريق بحث الصور وستعرف الإجابة بسهولة، جوجل يفضل الصور الشخصية، وذلك لأنها تبين هوية وملامح الشخص بوضوح.

التعامل مع النتائج غير المرغوبة :

أما عن فكرة التعامل مع النتائج غير المرغوبة، فينبغي لك أن تعرف كيف تستطيع أن تزيل النتائج التي لا تريدها؟، أو النتائج التي تراها خاطئة عنك وتكرهها، إنه أمر مهم جدًا وضروري أن تعرفه، ومن الضروري أيضًا معرفة آراء الآخرين عنك، وانتقاداتهم لك.

فكيف إذن للشركات الكبيرة أن تتعرف على احتياجات الناس حتى يساعدها ذلك على أن تطور من نفسها؟، إذا أردت أن تنجح و تكون شخصية ناجحة في الحياة، هناك أمر مهم جدًا يجب عليك أن تتحلى به، وهو التواصل مع الناس؛ التواصل مع الآخرين؛ فالتواصل الاجتماعي شيء مهم جدًا وضروري.

وكذلك التأكيد على فكرة تكوين العلاقات، ومن الأمور المهمة جدًا أيضًا كتابة محتوى جديد، مراسلة صاحب الموقع، توضيح الأمور له، حتى يمكن أن تكون هناك فرصة لإزالة النتائج غير المرغوبة، عليك أيضًا أن تستخدم الكلمات المفتاحية والدلالية المناسبة.



مواقع التواصل الاجتماعى



ADMINISTRATION





الآن، وبعد أن بدأت عزيزي القارئ،-أو دعني أقول لك عزيزي النجم- في مسيرتك العملية وبدأت في الانتشار، كيف ستعرف ما الذي حققته في هذه الفترة؟

كيف تتمكن من تحليل موقعك، مدونتك، صفحتك، أو حسابك على أيٍ من وسائل التواصل الاجتماعي، كيف ستعرف الأعداد التي تتابعك، وما الذي يرغبون فيه منك وما الذي يبغضونه؟ ولمعرفة الإجابة، دعنا نطلع سويًا على هذه الأداة الإدارية.

في واقع الأمر، هناك أكثر من وسيلة يمكن لها أن تساعدك في تحقيق ذلك، وسوف أقوم بإلقاء نظرة سريعة عليهم مع التركيز على أكثرهم شهرة وهو Google Analytics

أهم وسائل تحليل المواقع الإلكترونية

موقع Statcounter

يعد واحدًا من أفضل وسائل تحليل المواقع، فهو يمتاز بسلاسة التعامل، وفي طريقة عرض بياناته، إذ يقوم بعرض جميع البيانات الخاصة بكل زائر بصورة منفصلة؛ من أي مكان تمت الزيارة؟ وما هو توقيتها؟ ونوع المتصفح الذي تم استخدامه في الزيارة، ولكن عليك معرفة أنه في حال تجاوزت عدد الزيارات لموقعك المليون ونصف المليون زيارة، فإنك ستحتاج لدفع رسوم شهرية نظير ذلك.



موقع Web-Stat

هو موقع آخر يُمكِّنك من الحصول على جميع البيانات الخاصة بزوار موقعك، وهو يقدم بعض الخدمات المتقدمة، لكنها تتطلب ترقية لعضويتك، كما أنه يناسب الشركات العملاقة بصورة أكبر.

موقع Hotjar

ويتميز هذا الموقع بتوفير خاصية إمكانية تسجيل فيديو للزوار أثناء تصفحهم لموقعك، بحد أقصى لمائة زائر.

موقع Motigo

هو أيضًا أحد المواقع الرائعة والتي يمكنك الاعتماد عليها في تحليل بيانات موقعك، ويمتاز بسهولة الحصول على البيانات والإحصائيات منه بصورة تلقائية على شكل جداول ذات نسب مئوية مثل البلدان الأكثر زيارة للموقع، والمواقع التي أُرسِّل منها الزائر.

أداة جوجل الإدارية (Google Analytic)

أداة جوجل التحليلية تمكّنك من معرفة وقياس كل ما يخصك على موقعك الخاص أو ما يتعلق بشبكات التواصل الاجتماعي (كفيس بوك)، فهي تقدم لك نظرة عامة لكل المعلومات التي تحتاجها عن المواقع التي تربطها بهذه الأداة.

كما أن «تحليلات جوجل» هو موقع يقدم خدمة مميزة جدًا لأصحاب المواقع والمدونات، وذلك بما يشمله من معلومات وإحصاءات وتحليلات عن أداء مواقعهم من جميع الجوانب، مثل: عدد زوار الموقع، ومن أين يأتي الزوار؟ والترافيك والكلمات المفتاحية وغيرها من البيانات، هذه المعلومات ستساعد أصحاب المواقع في التعرف على نقاط القوة والضعف في مواقعهم لتحسين الأداء وتصويب الأخطاء لاحقًا.

خطوات الدخول على أداة جوجل التحليلية:

١-ادخل إلى حسابك في Google analytics

٢-انقر على تقرير موقعك لرؤية البيانات، سوف تنتقل إلى الصفحة الرئيسية التي تحتوي على لوحة تسمى (Dashboard)، كما يوجد عمود جانبي يحتوي على

جميع التقارير الخاصة بموقعك.

٣-في لوحة (Dashboard)، سترى قسم (site usage) الذي يحتوي على البيانات التالية:

- Visits : عدد الزيارات إلى موقعك
- Bounce rate:

هي ببساطة نسبة عدد زوار الموقع إلى المدة التي قضاها كل زائر في الموقع، مثلًا إذا زار موقعك ١٠٠٠٠ شخص في شهر معين، وقضى كل زائر تقريبا دقيقة إلى دقيقتين قبل الذهاب إلى موقع آخر، فإن (جوجل) يستخدم هذين الرقمين لحسابها.

فإذا كانت هذه القيمة عالية فإن هذا مؤشر لجوجل على أن زوار موقعك يغادرون الموقع بسرعة، أي أنهم لم يجدوا ما يبحثون عنه، أو أن الموقع لا يحتوي على معلومات قيِّمة للزوار، لذا حاول الحصول على قيمة Bounce rate منخفضة قدر الإمكان، القيمة الجيدة تتراوح بين ٣٠ إلى ٤٠، أما اذا زادت عن ٥٠، فإن هناك مشكلة ما في محتوى الموقع يجب عليك إصلاحها، وإذا زادت عن ٧٠ فهذا يدل على أن الموقع



غير جذاب ولا يحتوي على الفائدة المرجوة وسيؤثر بالتأكيد على ترتيبه لاحقًا.

Page views :- عدد الصفحات التي تم تصفحها من قبل جميع الزوار.

Pages /visit :- معدل الصفحات التي قام الزوار بتصفحها أي عدد الصفحات التي تصفحها الزوار مقسومًا على عدد الزيارات

Av.time on visit :- معدل الفترة الزمنية التي قضاها كل زائر في الموقع.

New visits :- نسبة عدد المرات التي تم فيها زيارة موقعك لأول مرة أي نسبة الزوار الجدد إلى موقعك.



بالنسبة لأصحاب المدونات فإن أغلب المتصفحين يزورون المدونة لقراءة أحدث الرسائل والتدوينات ثم يغادرون المدونة، ولذلك، فإن Bounce rate و.Av Time on visit تعتبر مؤشر مهم على مدى نجاح المدونة.

Traffic sources: من أين يأتي الزوار

١. اختر من القائمة الجانبية traffic sources لتتبع من أين يأتي الزوار إلى موقعك، وهو يتضمن ثلاث مصادر

٢. Direct traffic: أي جميع المتصفحين الذين وصلوا إلى موقعك عن طريق كتابة الرابط مباشرة في المتصفح أو عن طريق bookmark.

٣. Referring sites: أي الزوار الذين وصلوا إلى موقعك عن طريق موقع آخر يضع رابط لموقعك

٤. Search engines: الزوار الذين وصلوا إلى موقعك أثناء بحثهم عن موضوع ما في محركات البحث مثل (جوجل)، (ياهو) وغيرها.

a. يمكنك أخذ نظرة أعمق على كل نوع من الترافيك بالضغط مباشرة عليه أو

من النقر على نوع الترافيك الذي تريده من القائمة الجانبية وستحصل على تقرير أعمق عن الترافيك

عند النقر على referring sites ستحصل على تقرير كالتالي :

١-في العمود الاول source: ستلاحظ وجود أسماء المواقع التي أرسلت المتابعين إلى موقعك.

٢-وفي الثاني عدد الزيارات والمتابعات التي حصل عليها الموقع وبيانات أخرى تشير إلى أهمية هذه المواقع بالنسبة إليك.





الآن لنلقي نظرة على المصدر الأخير (للترافيك) وهو محركات البحث .

محركات البحث

إذا قمت بالنقر على (جوجل) لرؤية تفاصيل أكثر فستلاحظ عامل مهم جدًا، وهو الكلمات المفتاحية التي استعملها المتصفحين للوصول إلى موقعك، وإذا أردت الحصول على تفاصيل أكثر فاضغط على إحدى هذه الكلمات،وستجد النتائج التي حصلت عليها من استعمال هذه الكلمة والمعدل الزمني للدخول الواحد وتفاصيل أكثر.

كيف أستفيد من الجزء المتعلق (بالترافيك) لتحسين المردود المالي لموقعي؟

حسنًا، يمكنك الاستفادة من معرفة المواقع التي أرسلت إليك (ترافيك) بشكل كبير عن طريق التواصل مع هذه المواقع وإجراء تبادل دعائي معها أو تسويق الخدمة التي تقدمها أو المنتج الذي تعرضه في موقعك لديهم أو حتى الحصول على (باك لينك) جيد منها.

قسم الكلمات المفتاحية keywords:

اختر (keywords)من القائمة الجانبية، سيظهر لك جدول يحتوي على الكلمات

المفتاحية وعدد الزيارات وغيرها من الأعمدة.

ما يهمنا هنا هو العمود الأخير الذي يحتوي على (bounce rate) لكل كلمة مفتاحية، لماذا؟

كما أشرنا سابقا إذا كان(bounce rate) مرتفعًا، فهذا معناه أن المتابع عندما هم بالبحث عن هذه الكلمة ودخل إلى موقعك لم يجد المعلومات التي تهمه، لذلك غادر الموقع بفترة زمنية قصيرة مما جعل (bounce rate) عاليًا وهكذا .

ماذا أستفيد من قسم الكلمات المفتاحية؟

الكلمات المفتاحية التي يبحث عنها الزوار عامل مهم جدًا لتحسين موقعك، فمثلًا إذا لاحظت أن كلمة (ألعاب حاسوب) قد جلبت لموقعك أكبر عدد من الزوار فيمكنك استعمالها عند كتابة مقالة أخرى عن نفس الموضوع أو عن موضوع مشابه، وبالعكس ستقوم بتفادي استعمال الكلمات المفتاحية التي لم تجذب لك عدد كبير من الزوار في مقالاتك وهكذا.

المحتوى Content

وهو يحتوي على أقسام كثيرة منها:

Top Landing Pages: هي المواقع التي يدخلها الزوار بشكل أكبر.

عند الدخول على هذا الخيار سيظهر لك جدول يبين لك روابط الصفحات الأكثر تصفحًا وكذلك على (bounce rate) لكل صفحة .

Top exit: هي المواقع التي يخرج منها المتابعين من موقعك مباشرة بشكل دائم وكبير أي الأقل أهمية وأهمية للمتابعين.

كيف أستفيد من قسم المحتوى لزيادة المردود المادي لموقعي؟

عند معرفة الصفحات التي دخل اليها زوار موقعك بشكل أكبر، ستقوم بالتاكيد بتركيز الإعلانات المهمة على هذه الصفحاتٗ كما يجب عليك إعادة النظر في الصفحات التي يخرج منها زوارك بسرعة لمعرفة السبب وإجراء اللازم من حيث تصحيح الأخطاء الموجودة وتطوير المحتوى وتحديثه.

ROAD TO SUCCESS

SOCIAL MEDIA



معالم على الطريق

– أول شيء تقوم به أيها القارئ، هو إنشاء حساب شخصي لك على كل موقع من المواقع التي ذكرناها، كما سنذكر لك بعض الوسائل الأخرى التي يمكن أن تنشئ حساب شخصي عليها، ولكنها ليست بإهمية ما ذكرناه.

– بعد أن تنشئ هذه المواقع أبدأ فورا بوضع نبذه مختصرة عن شخصيتك، وعما تريد أن تقدمه لمتابعيك، واجعل كلامك مختصرًا لكن لا يخل بالمعنى الذي تريد أن توصله للأشخاص.

– ابدأ بنشر بعض الأفكار والصور والفيديوهات التي تتعلق بتخصصك، سواء كانت لك –وهذا بلا شك أفضل– أو لغيرك، ويستحسن قبل إنشاء حساباتك أن يكون لك مخزون وافر من المقالات، الصور، والفيديوهات، والتي تكفي لنشرها لمدة ثلاثة أشهر أو أقل.

- إذا كان هناك تفاعل من المتابعين، فحاول كما ذكرنا أن تسرع في الإجابة والتعليق، وإذا كان هذا التفاعل تفاعل من النوع السلبي، كالشتم مثلا أو التثبيط -وستجد ذلك كثيرا- فحاول أن تتفاعل معه بحكمة، فلا ترد السب بسب مثله، ولا تتعرض للشخص بالنقد، ولكن اجعل ردك على الفكرة التي يطرحها.

- إذا كان هناك فاعلية ستقوم بها فحاول التسويق لها بشكل جيد ومبهر، كأن تقوم مثلًا بعمل تصميم مرئي -صورة أو فيديو- به معلومات عن هذه الفاعلية، وقم بعمل ما يسمى بالـ (مناسبة- Event) على (فيس بوك) وتدعو إليه جميع متابعيك سواء على صفحتك أو حسابك الشخصي، وكذلك تكتب نبذة صغيرة عن هذه الفاعلية على تويتر، أو تكتب مقالًا به فكرة هذه الفاعلية ومكانها ووقتها مثلًا وترسله على شكل رسائل إلكترونية لمتابعيك على موقع جوجل بلس وهكذا.

- كما قلنا أن هناك بعض وسائل التواصل، كالواتس آب (Whats app) أو تليجرام(Telegram) أو غيرهما، وهذه الخدمات منتشرة على الهواتف المحمولة وبكثرة، ويمكنك استخدامها كما تستخدم المواقع الأخرى، فبإمكانك متابعة المهتمين بك عن طريقهم، ومراسلتهم وأيضا التفاعل معهم عن طريق هذه الحسابات.

- ذكرنا في أول الكتاب بعض الإحصائيات الهامة التي تتعلق بمواقع التواصل الاجتماعي، واتضح منها تقسيمة الفئات العمرية والثقافية التي تستخدم هذه المواقع، وبناء عليه احرص على الاستهداف، بمعنى إذا كان مشروعك مثلا يُعنى بملابس الشباب، فالمكان الأمثل لك هو (فيس بوك)، أيضا إذا كانت شركتك تقوم بصناعة السيارات، فحاول أن تهتم بجانب المرئيات والمواقع التي تساعد على ذلك مثل (يوتيوب) و(إنستاجرام) وما شابه ذلك.

- إحرص أيضا على أن يكون لك ملف على الموسوعة الحرة (Wikipedia)، تضع فيه إنجازاتك وأعمالك التي قمت بها والتي تهدف للقيام بها، كذلك ضع فيه روابط حساباتك الشخصية على مواقع التواصل المختلفة.



خاتمة الكتاب



الحمد لله، بفضل الله تعالى انهينا محتوى الكتاب، الذي نرجو الله أن قد تكونوا قد استفدتم واستمتعتم بقراءته، وقد أردنا أن يكون دليلًا عمليا بعيدًا عن التنظير، فالهدف عزيزي القارئ كان مساعدك على استخدام شبكات التواصل الاجتماعي لتحقيق الانتشار والنجومية في مجال عملك أو تخصصك وصنع براند خاص من اسمك على شبكة الانترنت.

لذا نرجو من الله عز وجل أن نكون قد وفقنا في تحقيق هذا الهدف، ونتمنى أن يصبح هذا الكتاب بمثابة دليل ومرجع لكم يساعدكم على الاستفادة من شبكات التواصل الاجتماعي بالشكل الذي نأمله.



مراجع الكتاب



- التخصص، محمد الجفيري، دار صناع الإبداع، ٢٠١٧.

-دورة كيف تصنع من اسمك علامة تجارية عل شبكة الانترنت، محمد الجفيري، ٢٠١٥.

-طريقك إلى النجومية، محمد الجفيري، دار صناع الإبداع، ٢٠١٧.

نبذة عن الكاتب





هو باحث وكاتب قطرى الجنسية حصل على الدرجات العلمية الآتية:

- دبلوم تكنولوجيا معلومات واتصالات – كلية شمال الأطلنطي (خريجين الدفعة الأولى) ICT CNA-Qatar ٢٠٠٤.
- حصل على درجة الماجستير في التخطيط الاستراتيجي من الجامعة الفرنسية HEC، وهي واحدة من أعرق وأرقى كليات إدارة الأعمال في العالم.
- ويُحضر الدكتوراة في جامعة Northampton.

شغل كلًا من المناصب الآتية :

- كاتب إسبوعي في جريدة العرب القطرية.
- مقدم برنامج الخبير في (تليفزيون قطر).
- يعمل حاليًا كمستشار تطوير وتدريب في مؤسسة قطر للإعلام.

أهم أعماله :

- مؤلف لأكثر من ٢٥ كتاب في مجال القيادة والتكنولوجيا منها: (تحليل الشخصيات - القيادة بالإرشاد - القيادة - التخطيط الاستراتيجي - صمم موقعك على الإنترنت بدون برمجة).
- ترجمت العديد من كتبه في مجالي القيادة والتكنولوجيا بعدة لغات.
- مؤسس مشروع وقف أونلاين - أكبر شبكة تدريب مجانية عربية على الإنترنت.

رسالته :

يحمل الأستاذ محمد الجفيري رسالة واضحة وهي المساهمة في إعداد جيل جديد من القادة متسلح بالعلم والمهارة والحكمة، ومؤهل لقيادة العالم العربي للالتحاق بمصاف الأمم العظمى، فهو يؤمن تمام الإيمان بقدرات الشباب القطري والعربي، لذا فهو يبذل كل طاقته في تدريب وتأهيل وتحفيز ودعم الشباب القطري والعربي لتحويل أفكارهم وأهدافهم إلى حقيقة واقعة تساهم في رسم مستقبل أكثر إشراقًا لقطر ولأمتنا العربية والإسلامية.



مجموعة صناع الإبداع



مجموعة صناع الإبداع تأسست لتكون المظلة التي ترعى مهارات الشباب وقدراتهم عن طريق عدة مؤسسات صغيرة تحتها

١- دار صناع الإبداع للنشر والتوزيع.

٢- شركة إنتاج صناع الإبداع للتصوير والإخراج.

٣- شبكة صناع الإبداع للتدريب على الانترنت.

٤- مركز صناع الإبداع للتطوير وإدارة المشاريع الشبابية.

الهدف الرئيسي هو إطلاق العنان لقدرات وامكانيات الشباب العربي وتحفيزهم على نشر العلم والمعرفة فى شتى المجالات.

هذا هو حلمي وهذا ما أعيش لأجله

مؤسس مجموعة صناع الإبداع

محمد الجفيري

"من منا لا يخطئ. ساعدوني
في تصحيح أي خطأ أو لبس في
اجتهاد

إن احسنت فمن الله وإن أسأت
واخطأت فمن نفسي ومن الشيطان

تم بحمد الله"

للتواصل:

Whatsapp: **0097455221828**

email: mohammedaljefairi@gmail.com

Instagram: maljefairi

twitter: maljefairi

Snaphat: Nethelper

مترو القادة



نبذة عن مترو القادة

- دائمًا ما يتبادر إلى الذهن لماذا يسبقنا العالم في النهضة، ونبقى نحن في معظم الأحيان في دور المتفرجين وربما كنا في الصفوف الخلفية منها؟!، هل المشكلة في عدم وجود قادة أو علماء، أم ماذا؟!

وللإجابة على سؤال كهذا نرجع إلى النظريات العلمية العالمية التي حصرت أهم أسباب النهضة في:

1. العلم
2. الأخلاق
3. العمل

- إذن فأي تلك العوامل الذي ينقصنا؟!، الشروط الثلاثة العلم والأخلاق والعمل موجودة بنسبٍ ومستوياتٍ متفاوتة بين المجتمعات، وكذلك بالمجتمع الواحد بين الأفراد وبعضهم البعض، ولكن أيضًا ليست هذه هي الأسباب الوحيدة لتأخرنا عن الركب، فلربما كان الجانب المالي هو أول تلك الأسباب، وبمعنى أكثر دقة فإن هذه المعادلة ينقصها الثراء لتكتمل على أكمل وجه.

- من هنا جاءت فكرة برنامج مترو القادة، لتُعالج أسباب تأخر النهضة الأربع ولتسد هذا الثغر عن الأمة المباركة، فتحاول إيجاد حالة ومناخ حقيقي قادر على خلق قادة وعلماء ينافسون العالم في شتى المجالات، فهذا البرنامج عالج العيوب التي قد تُخالط مثل هذه البرامج، فهو لم يعتمد على الخطابة، بل عَمَد إلى خلطه بالعديد من الأنشطة العملية والتحدي والألعاب في بعض الأحيان مع الحفاظ على الجانب التعليمي بالإضافة إلى الجانب الربحي. فهذا البرنامج جاء متكاملًا يُراعي كافة الجوانب.

- إذن ما هو مترو القادة؟

هو برنامج مدته خمس سنوات، وخلالها سيمر المشارك بالبرنامج بأربعة خطوط رئيسة، يتكون كل خط منها من عدة مراحل، ويمر بها المشارك ليطور من مهارات ذاته ونفسه ويكتشف عالم القيادة ومستوياتها، بالإضافة إلى أنه سيطور كذلك من مهاراته في التعامل مع الآخرين وسيتعلم كيف يكون خبيرًا في تخصصه المناسب له ومتخصصًا فيه كذلك، وسيعرف كيفية الوصول للعالمية بقدراته الشخصية وإمكانياته، وتفعيل قدراته في كيفية التعامل مع المجتمع الذي سيتفاعل معه مستقبلًا لتحقيق إنجازاته سواءً على مستواه الشخصي أو على مستوى المجتمع أو حتى على مستوى العالم أجمع، وهذا هو ما نُسميه بالوصول للعالمية.

ويتكون من أربع محطات أساسية هي:

1. خط الإرشاد: هو من أهم الخطوط الرئيسية، فهو يبدأ بالتعريف عن مترو القادة وأهمية التغيير، كما يبدأ بمعرفة الذات والتعرف على الأنماط الشخصية وكيفية التعامل معها، مرفقًا بسلسلة كاملة من الكتب تشرح كل نمط من أنماط الشخصية بالتفصيل.

2. خط العلماء: هو عبارة عن مجموعة محطات لصناعة عالم ناجح على المستوى العلمي وأيضًا على الصعيد الاجتماعي والتسويق له عالميًا، فهي تبدأ معه رحلته من كونه فني حتى تصل به إلى مستوى استشاري عالمي.

3. خط القيادة: هو عبارة عن خمس محطات رئيسية تبدأ بتعليم المتدرب على كيفية قيادة ذاته وتطوير مهاراته حتى تصل به إلى مرحلة قيادة القادة.

4. خط ريادة الأعمال: هو الذي يتعلم فيه المتدرب بشكل عملي كيف يحقق لنفسه الثراء، وكيف يكون مشروع خاص به وسبل تطويره.

البرنامج العملي لمشروع (مترو القادة)

Earn
(كسب المال من مشروعك الخاص)

يعنى بكسب المشارك للمال من خلال مشروعه الخاص به وذلك بتحويل أعماله وانجازاته الى مشاريع تربحه وتكسبه المال من خلالها

كمثال : اذا كان للمشارك كتاب عمله وانجزه ونشره فانه فيما بعد ومن اجل ان يكسب من هذا الكتاب مالاً فانه يحوله لقصة مصورة او فيديو مرئي او دورة تدريبية او اي عمل يكسب من وراءه مال.

Learning
(تعلم بالعمل)

الطريقة التي تعتمد على نظرية 70 ٪ - 20 ٪ - 10٪

1- التعلم بالممارسة الحياتية يعلم الناس بنسبة 70٪.

2- التعلم من تجارب الناس مع بعضهم وتجارب الغير يعلم الناس بنسبة 20٪.

3- التعلم من المناهج الدراسية المكتوبة والكتب والمحاضرات والدورات تعلم الناس بنسبة 10٪.

Play
(لعب وتحدي)

يعنى باكتساب الناس للمهارات اللازمة للتعامل مع الاخرين من خلال اللعب والتحدي فيما بينهم وكذلك يكتشف المشارك ذاته ومهاراته من خلال مشاركة الاخرين

ما أريده من خلال مشروعي هو تحويل المناهج المكتوبة إلى مناهج عملية تُمارس عمليًا للتطوير والإنتاج من خلال الأشخاص أنفسهم لأجلهم ولأجل مجتمعاتهم، وللمساعدة في تطوير وتقدم وازدهار الأمة ونهضتها كما يجب.

- الهدف الأساسي والمهم من هذا المشروع:

المشروع هو برنامج عملي، وعبارة عن لعبة يلعبها الكبار والصغار، والكبار يمكنهم خلال مدة خمس سنوات من الإنجاز والإنتاج والابداع فيما يتميزون به من قدرات، وسيرون ثمار ونتائج أعمالهم في كافة المجالات المتاحة لهم وسيرون تفاعل ومشاركة المجتمع معهم ومع إنجازاتهم في جميع النواحي وتشجيعهم وهكذا للوصول إلى العالمية بإذن اللّه.

وهذه هي شبكة المشروع مفصلة أكثر بكافة الخطوط الأربعة الرئيسية ومراحلها:

يتناول هذا الكتاب محطة التخصص التي هي جزء من الخط الأصفر غرب من مترو القادة.




شبكة مترو القادة
البرنامج العام
أهداف البرنامج
الخط الأخضر (القيادية)
(1) "اكتشاف عالم القيادة - التعرف على درجات ومستويات القادة - العادات السبع للناس الأكثر فاعلية".
(2) "التفكير الاستراتيجي - التحليل الداخلي " الموارد - المنافسين - العملاء - البدائل - المنافسين الجدد " التحليل الخارجي " السياسية - المجتمع والدين - البيئة - التكنولوجيا - الاقتصاد - القانون " التمركز " نظرية المحيط الأزرق - التسعير - ريادة الأعمال " ".
(3) "مراحل التغيير السنة - أعراض المؤسسات - ادارة التوقعات - ادارة الأحزاب والفرق والمجموعات - لماذا تفشل الخطط الاستراتيجية ؟".
(4) "تسجيل الاجراءات - معاية التوظيف - خطط تطوير الموارد البشرية - مهارات التوجيه - بناء الفرق - توزيع المهام - اعداد الخطط التفصيلية / التنفيذية - اعداد وكتابة التقارير - التقييم".
(5) "الادوات القيادية (التوجيه - التدريب - التحفيز - التفويض - الارشاد) الأساليب القيادية الستة (التحكم - الدبلوماسية - الشورى - الالهام - القيادة بالمثال - التفويض)".
(6) "ادارة خدمات العملاء - ادارة الموارد البشرية - ادارة التسويق - المحاسبة للقياديين - الهياكل التنظيمية للمؤسسات - اعداد اللوائح والاجراءات - ادارة المناقصات - اعداد الموازنات المالية".
(7) "مهارات توزيع المهام - اليات التنفيذ - مهارات تقييم وتقويم الخطط الاستراتيجية)".
(8) "المشكلات الادارية الكبرى - التعامل مع الشخصيات الصعبة - المعضلات الادارية الكبرى في المؤسسات والهيئات "
(9) "التفاوض- مجالس الادارات - اعداد الرؤية والأهداف - اعتماد الخطط التنفيذية - اعتماد الموازنات المالية - اعتماد الخطط والصورة الذهنية للمؤسسات - التواصل والتعليم".

مترو القادة

التعامل مع مواقع التواصل الاجتماعي



مترو القادة

الخط الذهبي (الخبير)

شرق

(1) "كيف أقدم برنامج تلفزيوني - كيف أعد برنامج تلفزيوني - مدخل في الاعلام المرئي".

(2) "كيف أقدم برنامج اذاعي - اعداد البرامج الاذاعية - مدخل في تقديم البرامج الاذاعية".

(3) "فن كتابة مقال - فن كتابة تقرير - فن التأليف - كيف تؤلف كتاب - كيف أقوم بعمل الأبحاث".

غرب

(1) "تعديل السيرة الذاتية الشخص حسب المجال - معرفة الكلمات المفتاحية للمتخصصين في المجال - تعلم لغة التخصص في المجال المختار - معرفة الشهادات الدولية التخصصية في المجال".

(3) "الانضمام الى مجموعات في نفس التخصص - الاشتراك في جمعيات دولية في التخصص - الاشتراك في مجلات ونشرات في التخصص - التعرف على مهارات البحث في المجال - القراءة في فهارس كتاب المجال - البدء في دراسة الشهادات الدولية في المجال - متابعة العلماء في المجال".

(4) "تعديل السيرة الذاتية الشخص حسب المجال - معرفة الكلمات المفتاحية للمتخصصين في المجال - تعلم لغة التخصص في المجال المختار - معرفة الشهادات الدولية التخصصية في المجال".

(5) "تعلم الية النقد - التدريب - اعداد الحقائب التدريبية - صناعة الألعاب التدريبية - كيف تنشر بحث - كيف تروج عن نفسك كخبير".

(6) "كيف تقدم جلسة إرشادية - كيف تكون مستشار - قيادة التخصص - قيادة المبادرات الشبابية والعمل التطوعي في المجال - كيف تخطط لمشروع تجاري".

(7) "قائد التخصص - كيف تنشأ مشروع بحثي في مجالك - كيف تقدم دراسة جدوى لمشروع عملاق - كيف تحصل على التمويل - كيف تدير الاخرين".

إختيار التخصص (1) ← الفني (2) ← محطة الباحث (3) ← محطة المتخصص (4) ← محطة الخبير (5) ← الاستشاري (6) ← الاستشاري العالمي (7)

الاعلام الكتابي (3) ← الاعلام المسموع (2) ← الاعلام المرئي (1)

قطار المسافات الطويلة (ريادة الأعمال)

برنامج التسويق الشبكي	ريادة الأعمال	الادارة القانونية بناء الأنظمة	المنتجات والخدمات	الانتشار - التواصل
تحصيل الموارد (المالية + البشرية)				التدفق المالي الأصول



ندعو جميع الشباب العرب لخوض تجربة التأليف والتدريب من خلال مشروع صناع الإبداع

sona3.net



نبذة عن الكاتب "محمد حسن الجفيري" :

- هو باحث وكاتب قطري الجنسية حاصل على الماجستير من جامعة (HEC)، ويحضّر الدكتوراة في جامعة (North Hampton).
- قدّرب درّب في كثير من الدورات المحلية والدولية
- نشر العديد من الكتب في مجالي القيادة والتكنولوجيا بعدة لغات
- لديه الكثير من الشركات والمتابعين حول العالم

رسالته :

يحمل الأستاذ محمد الجفيري رسالة واضحة وهي المساهمة في إعداد جيل جديد من القادة متسلح بالعلم والمهارة والحكمة، ومؤهل لقيادة العالم العربي للالتحاق بمصاف الأمم العظمى، فهو تؤمن تمام الإيمان بقدرات الشباب القطري والعربي، لذا فهو يبذل كل طاقته في تدريب وتأهيل وتحفيز ودعم الشباب القطري والعربي لتحويل أفكارهم وأهدافهم إلى حقيقة واقعة تساهم في رسم مستقبل أكثر إشراقًا لقطر ولأمتنا العربية والإسلامية.









رقم الإيداع بدار الكتب القطرية
٣٦٤ / ٢٠١٥ م
الرقم الدولي(ردمك): ٩٧٨/٩٩٢٧-٠٠٠-٣١٣-٧